

Laura Jalonen

**OLIKO SAATU HYÖTY VAIVAN ARVOINEN?
KYSELY RIESKA-LEADER RY:N HANKKEILLE**

**Opinnäytetyö
KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Syyskuu 2011**

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ ABSTRACT

1 JOHDANTO	1
1.1 Opinnäytetyön tarkoitus	1
1.2 Mistä opinnäytetyön aihe tuli?	2
1.3 Työn rakenne	2
2 HANKETOIMINTA JA SEN ARVIOINTI	3
2.1 Hankkeen vaiheet	3
2.1.1 Hankkeen arviointi	4
2.2 Hyvä hanke	5
2.3 Kyselytutkimus	5
3 RIESKA-LEADER RY	7
3.1 Euroopan Unioni	8
3.2 Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma	9
3.2.3 Toimintalinja 4: Leader	10
3.3 Rieska-Leader ry?	11
4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	12
5 TUTKIMUSTULOKSET	15
6 LOPPUPOHDINTA	33
LÄHTEET	35
LIITTEET	
LIITE 1. Taulukko kyselyn vastauksista	
LIITE 2. Kyselylomake yrityshankkeille	
LIITE 3. Kyselylomake Yleishyödyllisille hankkeille	
LIITE 4. Saatekirje	



TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Yksikkö Tekniikan ja liiketalouden yksikkö	Aika Syyskuu 2011	Tekijä/tekijät Laura Jalonen
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn nimi Oliko saatu hyöty vaivan arvoinen? Kysely Rieska-Leader ry:n hankkeille		
Työn ohjaaja Arto Peltoniemi, Marko Ovaskainen		Sivumäärä 36 + 7
Työelämäohjaaja		
<p>Tämän opinnäytetyön aiheena oli kyselytutkimus Rieska-Leader ry:n rahoittamille hankkeille. Rieska-Leader ry on Leader -toimintatavalla toimiva maaseudun kehittämisyhdistys. Kyselyn tavoitteena oli selvittää Leader -rahoituksen tarve, rahoitettujen hankkeiden nykyinen tila, hakijoiden mielipide hakusysteemistä sekä tehdä tutkimus, jonka tuloksia yhdistys voi hyödyntää tulevaisuudessa.</p> <p>Kysely toteutettiin postitse lähetetyillä kyselylomakkeilla hankkeille, jotka ovat saaneet rahoitusta ohjelmakaudella 2007–2013. Rieska-Leader rahoittaa kahden tyyppisiä hankkeita. Yrityshankkeille ja yleishyödyllisille hankkeille tehtiin erilliset kyselylomakkeet. Suurin osa kysymyksistä oli molemmille hanketyypeille samoja, mutta molemmille esitettiin muutama kysymys, jotka koskivat vain kyseistä hanketyypistä.</p> <p>Lähetetyistä kyselyistä palautettiin 50,0 %. Vastausprosentti oli hyvä. Kyselystä selvisi, että Leader -rahoitus on tärkeä rahoitusmuoto. Rieska-Leaderin henkilökunta sai paljon positiivista palautetta toiminnastaan. Suurimmaksi ongelmaksi koettiin hakusysteemin pitkä kesto ja byrokraattisuus, mutta monet vastaajat ymmärsivät ongelmien syyt.</p>		
Asiasanat asiakastytyväisyys, Euroopan unioni, hanke, rahoitus		

ABSTRACT

Department Technology and business, Kokkola	Date September 2011	Author Laura Jalonen
Degree programme Business Administration		
Name of thesis Was It Worth It? A questionnaire for Rieska-Leader's projects		
Instructor Arto Peltoniemi, Marko Ovaskainen		Pages 36 + 7
Supervisor		
<p>The aim of this bachelor's thesis was a survey for the projects financed by Rieska-Leader. Rieska-Leader (registered association) is an association which develop rural areas by funding local rural development projects and support local enterprises. The aim of the survey was to find out the need for financial support, the current state of financed projects, the opinions of applicants and to give information that could be used in Rieska-Leader at the future.</p> <p>This survey was made through questionnaire which was sent by post for those who have got financing during the program period 2007–2013. Via Leader is possible to support two types of projects: for enterprises and for public good. Both were asked by separated questionnaires. Most of the questions were similar, but there were also some questions just particular for that kind of project.</p> <p>Reply percentage was 50,0 %. This was a very good result. Answers told that Leader-support is a very important way of finance. The personal of Rieska-Leader got a lot of positive feedback about their work. The biggest problems seem to be the long-lasting applying process and bureaucracy, but many applicants understood that reason is in the processes – not in the people.</p>		
Key words customer satisfaction, European Union, financing, project		

1 JOHDANTO

Rieska-Leader ry on Keski- ja Pohjois-Pohjanmaalla toimiva yhdistys, joka toimii Leader -toimintatavalla. Tällaisia yhdistyksiä kutsutaan virallisesti paikallisiksi toimintaryhmiksi (Local Action Group, LAG). Toimintaryhmän tavoitteena on kehittää maaseutua, johon suurin osa Suomesta kuuluu, rahoittamalla yrityksiä, yhdistyksiä ja muita maaseudulla toimivia tahoja. Leader -toimintatapa on osa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa. Tällä hetkellä on menossa ohjelmakausi 2007–2013.

1.1 Opinnäytetyön tarkoitus

Rieska-Leader ry:n henkilökunta ja hakijat ovat varsin tiiviisti yhteydessä hankkeen aikana, mutta toimintaan ei kuulu hankkeiden jälkiseuranta. Nykyisin seurataan vain tiettyjä hakuvaiheessa ilmoitettuja, maaseutuviraston ennalta määrittämiä, indikaattoreita ja niiden kehitystä. Nykyinen seuranta tapahtuu valmiilla seurantatietomakkeella, jossa on hyvin vähän tilaa vapaalle kerronnalle, eikä ollenkaan palauteosiota. Tämä ”indikaattorilomake” koetaan liian suppeaksi. Erityisesti haluttai-
siin saada tietoa hakijoiden omista kokemuksista ja mielipiteistä. (Pasanen 2011.)

Rieska-Leaderin ja naapuritoimintaryhmä Pirityiset ry:n hankkeista on tehty kyselytutkimus vuonna 2009. Tutkimuksen teki Jyväskylän yliopiston Kokkolan yliopistokeskus Chydeniuksen yhteiskuntatutkimuksen tiimi aiemmasta ohjelmakaudesta 2000–2006. Tässä tutkimuksessa painopisteenä oli tutkia, kuinka hankkeet ovat vaikuttaneet alueeseen ja sen asukkaisiin. (Rosenqvist & Kaipainen 2009, 3,5.)

Rahoitettujen hankkeiden tämän hetkinen tilanne ja tulevaisuus kiinnostavat sekä yhdistyksen työntekijöitä että hallituksen jäseniä. Opinnäytetyöni käsittelee meneillään olevan ohjelmakauden (2007–2013) hankkeiden jälkiseurantaa. Tarkoituksena oli selvittää hankkeiden nykyinen tila (syksyllä 2010), millainen vaikutus rahoituksella on ollut ja onko saatu hyöty ollut vaivan arvoinen. Toiveena oli esittää myös kriittisiä kysymyksiä. Työn tavoitteet liittyvät Rieska-Leaderin omiin tavoitteisiin ja kehityskohteisiin sekä asioihin, joista henkilökunnalle on tullut palautetta. Tiedossa on, että hakijat kokevat hakusysteemin varsin byrokraattiseksi, mitä se toki onkin. Hakiessaan Leader -rahoitusta hakija joutuu tekemään melkoisesti pa-

peritöitä ja hankkeen eteneminen on usein hidasta. Hakijoilta onkin saatu palautetta, jossa systeemi koetaan hankalaksi ja pelottavaksi. (Pasanen 2011.)

1.2 Mistä opinnäytetyön aihe tuli?

Tutustuin Rieska-Leader ry:n toimintaan ollessani työharjoittelussa yhdistyksen toimistolla keväällä 2010. Jo tuolloin oli henkilökunnan kanssa puhetta, että varsinaista hankkeiden jälkiseurantaa ei ole, mutta sellainen haluttaisiin toteuttaa. Henkilökunnan resurssit eivät tällaiseen riitä ja ammattilaiselta ostopalveluna toteutettuna tutkimus olisi varsin kallis. Yhdistyksen hallitus kiinnostui myös asiasta, joten projekti aloitettiin. Opinnäytetyöni lähti liikkeelle keskustelulla työntekijöiden kanssa siitä, millaisia asioita halutaan selvittää ja miten selvitys toteutetaan. Rieska-Leaderin henkilökunnan toiveena oli selvittää hakijoiden mielipide siitä, miten toimintaa voisi kehittää ja osataanko hakijoille kertoa riittävän tarkasti haku- ja maksatusprosessien kulusta.

1.3 Työn rakenne

Johdannossa selvitetään mitä opinnäytetyössä tehdään ja miksi. Toinen luku on teoriapainotteinen ja siinä selvennetään, mikä on hanketoiminta ja miten sitä arvioidaan. Kolmas luku taustoittaa, mikä Rieska-Leader ry on, miksi tällainen yhdistys on olemassa ja mikä on sen toimintatapa. Neljännessä luvussa päästään itse asiaan, eli kyselyn sisältöön ja toteuttamiseen. Viidennessä luvussa tutkitaan ja pohditaan kyselystä saatuja tuloksia ja viimeisessä luvussa pohditaan, mitä työstä jäi käteen ja miten saatuja tietoja voidaan parhaiten käyttää, jotta toiminta kehittyisi tästä eteenpäin.

2 HANKETOIMINTA JA SEN ARVIOINTI

Hanke on toiselta nimeltään projekti, eli kestoaltaan rajattu ja muusta toiminnasta erillään oleva toiminto, jolla on päämääränä kehittää jotain. Hyvällä hankkeella on selkeä aikataulu. Sen tavoitteiden tulee olla selkeät ja toteuttamiskelpoiset, mutta myös antaa haasteita. Tavoitteisiin kuuluu myös, että jokainen hankkeeseen osallistuva tietää, mitä hänen odotetaan tekevän, jotta hanke toteutuisi suunnitelmien mukaan. Hankkeeseen kuuluu myös resurssien rajallisuuden hyväksyminen ja toimiminen niiden puitteissa. Resursseja ovat esimerkiksi aika, raha ja henkilöstön määrä. (Karlsson & Marttila 2001, 11; Silfverberg 1996, 11–12.)

2.1 Hankkeen vaiheet

Hanke lähtee siis liikkeelle tarpeesta parantaa jo olemassa olevaa tai kehittää uutta. Kun tarve on tunnistettu, suunnitellaan, mitä tehdään ja miten. Tarpeen lähtökohtana on usein olemassa oleva kehittämissuunnitelma. Kehittämissuunnitelmia tehdään paitsi yksittäisille yrityksille, myös toimialoille ja alueille. Aloituvaiheelle on ominaista, että ideoita heitellään ilmaan, eikä vielä mietitä ideoiden toteutusmahdollisuuksia. Hankkeen aloittamisesta pitää tehdä päätös. Päätöksen tekeminen on usein vain muodollisuus, mutta silti tärkeä osa hanketta. Tämän jälkeen ideoista valitaan parhaat ja jatketaan niiden kehittelyä. Ideoita kannattaa olla useampi, jotta mahdollisia ratkaisuvaihtoehtoja ei suljettaisi pois liian varhaisessa vaiheessa. (Karlsson & Marttila 2001, 14–17; Silfverberg 1996, 17–20.)

Seuraava vaihe on varsinainen hankesuunnittelu, eli mietitään varsinaista toteutusta. Tässä vaiheessa analysoidaan ideoita mahdollisimman laajasti. Analyysien avulla huomataan, jos jokin idea on mahdoton toteuttaa, esimerkiksi rahallisista syistä. Seuraavaksi tehdään lopullinen päätös toimintatavasta ja hankkeen aloittamisesta sekä konkreettisesti aloitetaan varsinainen hankkeen toteutus. Se, mitä varsinaisessa toteutusvaiheessa tapahtuu, riippuu täysin kyseisestä hankkeesta. Hankkeessa voidaan esimerkiksi rakentaa jokin laite tai tehdä kysely. Hyvätkään ideat eivät aina toimi käytännössä ja usein jo valmiita suunnitelmia joudutaan muuttamaan. Hanketoiminnalle on ominaista sen muuttuvuus kaikissa vaiheissa. (Karlsson & Marttila 2001, 17–18; Silfverberg 1996, 21–25.)

Valmis hanke arvioidaan suhteessa suunnitelmiin. Osana arviointia pitäisi myös pohtia tulevaisuutta ja sitä, miten tehty hanke auttaa välttämään tulevaisuudessa samoja ongelmakohtia. (Karlsson & Marttila 2001, 98–99; Silfverberg 1996, 24–25.)

2.1.1 Hankkeen arviointi

Hanke päättyy vasta, kun sen toteuttaja on luovuttanut kaikki hankkeen tulokset ja pohdinnat loppukäyttäjälle. Hanke pitää arvioida laaja-alaisesti ja kriittisesti, jotta siitä saataisiin mahdollisimman paljon hyötyä. Arvioinnin tarkoituksena pitäisi olla oppiminen sekä henkilökohtaisella tasolla että laajempana ryhmänä. Arvioinnin pohjana voidaan käyttää esimerkiksi hyvän hankkeen kriteerejä. Pohditaan, miten alkuperäinen tarve on ratkaistu. Onko ratkaisu ollut riittävä tai onko ratkaisu mahdollisesti tuonut laajempaa hyötyä kuin alun perin oli ajateltu? Kuinka hyvin tavoitteisiin päästiin? Riittivätkö resurssit ja toisaalta käytettiinkö olemassa olevia mahdollisuuksia riittävän paljon? Miten hankkeessa mukana olleet henkilöt pärjäsivät tehtävässään? Näitä kysymyksiä pohtimalla saadaan kuva hankkeen onnistumisesta tai epäonnistumisesta. (Karlsson & Marttila 2001, 97–99; Silfverberg 1996, 12, 24–25; Viirikorpi 2000, 39.)

Hyvässä arvioinnissa ollaan kriittisiä, kiitosta annetaan tulosten perusteella ja mahdollisista epäonnistumisista pyritään oppimaan. Epäonnistumisten huomaaminen ja pohdinta auttavat varsinkin mahdollisissa tulevilla hankkeissa. Arvioinnin tekevät usein samat henkilöt, jotka ovat toteuttaneet koko hankkeen. Tällöin on vaarana, että kyseiset henkilöt eivät huomaa kaikkia asioita omassa työssään. Arviointiin ei aina käytetä riittävästi aikaa ja vaivaa. Huonosti tehty arviointi ei tuo sitä hyötyä, mikä sen tavoitteena on. Kaikki hankkeen vaikutukset eivät ole selvillä hankkeen päättyessä. Jälkiseurannalla huomataan myös tällaiset, ajan kuluessa esille tulevat vaikutukset. (Karlsson & Marttila 2001, 97–99; Silfverberg 1996, 24–25; Viirikorpi 2000, 40.)

2.2 Hyvä hanke

Hyvän hankkeen kriteereihin vaikuttaa paljon hankkeen tyyppi. Joitain yleispäteviä kriteerejä voi kuitenkin nimetä. Tärkein kriteeri, joka pitäisi olla myös hankkeen lähtökohta, on tarve. Todellinen tarve antaa hankkeelle hyvän lähtökohdan. Tavoitteiden asettaminen liittyy osittain tarpeen tunnistamiseen. Hyvällä hankkeella on selkeät tavoitteet. Tavoitteiden saavuttamiseen pitäisi olla realistiset suunnitelmat. Tässä tapauksessa realismilla tarkoitetaan lähinnä resurssien huomioimista. Hankkeille tyypillisen ominaisuuden, rajallisten resurssien, vuoksi hyvä hanke on kustannustehokas ja ajallisesti tiivis. Hyvä hanke jatkuu myös varsinaisen hankkeajan jälkeen. Hyvästä hankkeesta hyötyvät hankkeen toteuttajan lisäksi myös muut tahot. Mitä laajempi hyöty on, sitä paremmin hanke on onnistunut. (Lapinliitto)

2.3 Kyselytutkimus

Tutkimuksen toteutus lähtee tutkimusongelman ja -tavoitteiden määrittelystä. Tutkimuksen kohde, eli perusjoukko määritellään ongelman mukaan. Kohde voi olla koko perusjoukko tai vain osa siitä. Aineisto, josta tutkimus tehdään, on nimeltään tutkimusaineisto. Tutkimus voi olla kvantitatiivinen eli määrällinen tai kvalitatiivinen eli laadullinen. (Heikkilä 2004, 14–16.)

Tässä tapauksessa tehtiin empiirinen eli havainnoiva- ja kvalitatiivinen tutkimus. Laadullinen tutkimus selvittää perusjoukon käyttäytymistä ja päätösten syitä. Se sopii hyvin menetelmäksi, kun tutkitaan toiminnan kehittämistä ja eri vaihtoehtojen selvittämistä. (Heikkilä 2004, 13,16.)

Tutkimus koostuu kolmesta asiasta. Ne ovat tutkimusongelma, aineisto ja tutkimusmenetelmä. Aineiston laatuun vaikuttaa paljon keräysmenetelmä. Kyselytutkimuksessa kysymysten aiheet ja asettelu ovat tärkeitä ja kyselylomake kannattaa testata ennen sen lähettämistä tutkimusjoukolle. (Heikkilä 2004, 23, 47.)

Kysymystyyppejä on olemassa useita ja tyyppi voi vaikuttaa vastauksiin. Tässä kyselyssä käytettiin useita kysymystyyppejä, koska eri kysymyksiin toivottiin erilaisia vastauksia. Avoin kysymys jättää vastaajalle mahdollisuuden monentasoiseen

vastaukseen. Avoin kysymys on helppo laatia, mutta työläs käsitellä. Avointa kysymystä käytetään yleensä, kun vastausvaihtoehtoja ei ole tiedossa tai niitä on todella paljon. Vastaukset avoimiin kysymyksiin voivat olla myös ennalta odottamattomia. Tämän kysymystyyppin ongelmana on houkutus jättää vastaamatta. (Heikkilä 2004, 49.)

Suljetuissa kysymyksissä on valmiita vastausvaihtoehtoja. Näistä vastaaja valitsee joko parhaiten sopivan vaihtoehdon tai kaikki sopivat vaihtoehdot ohjeiden mukaisesti. Suljetun kysymyksen etuna on vastausten helppo tutkiminen. Haasteena on valita vastausvaihtoehdot niin, että ne ovat riittävän kattavia, mutta eivät johdattele vastaajaa liikaa. (Heikkilä 2004, 50–51.)

Likertin asteikko on mielipideväittäjä, jossa on yleensä neljä tai viisi vaihtoehtoa. Toinen ääripää on ”täysin samaa mieltä” ja toinen ”täysin eri mieltä”. Mukana on yleensä myös ”en osaa sanoa” -vaihtoehto. Vastaaja valitsee hänelle parhaiten sopivan vaihtoehdon. Likertin asteikkoa on helppo tutkia ja yleensä vastausprosentti tämän tyyppiseen kysymykseen on hyvä. (Heikkilä 2004, 53.)

Tutkimuksessa on yleensä mukana saatekirje. Saatekirjeessä kerrotaan, miksi kysely tehdään ja mitä sillä halutaan tutkia. Siinä kerrotaan myös käytännön asioita, kuten informaatiota tutkimustietojen käytöstä, luottamuksellisuudesta sekä vastausohjeet. Usein vastaaja päättää saatekirjeen perusteella vastaako kyselyyn vai ei, joten se on tärkeä osa tutkimusta. (Heikkilä 2004, 61–62.)

Postitse lähetettävän kyselyn ongelmana on usein pieni vastausmäärä. Saatekirjeellä vastaaja pitää saada vakuuttumaan tämän kyselyn tärkeydestä ja vastaamaan kyselyyn. Kyselylomakkeen ulkoasulla on myös tärkeä rooli vastauspäätyksessä. Selkeä ja tiivis ulkoasu vaikuttavat yleensä positiivisesti vastauspäätykseen. (Heikkilä 2004, 66).

3 RIESKA-LEADER RY

Suomi on väestötiheydeltään Euroopan unionin (jatkossa EU) harvimmin asuttu jäsenvaltio, joka on maaseutuluokittelun mukaan kokonaan hallitsevasti tai merkittävästi maaseutumaista aluetta. Suomen keskimääräinen asukastiheys on 17 asukasta/km². Asukastiheys vaihtelee suuresti maan eri osissa; Uudellamaalla asukastiheys on suurempi kuin koko EU:n keskimäärin reilulla 190 asukkaalla/km² ja vastaavasti Lapissa asukastiheys on noin 2 asukasta/km². Lisäksi pitää huomioida, että Suomessa on valtavasti täysin asumatonta aluetta. Suomen pinta-alasta 86 % on metsän peitossa. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 9.)

Suomi on jaettu neljään erityyppiseen alueeseen, jotka ovat kaupungit, kaupunkien läheinen maaseutu, ydinmaaseutu ja harvaan asuttu maaseutu. Suomen maasta yli 90 % on luokiteltu maaseudeksi, jossa asuu noin 42 % väestöstä, mutta työpaikoista tällä alueella on vain noin 32 %. Tämä kuvaa hyvin Suomen nykyistä tilannetta, ja näyttää siltä, että tulevaisuudessa väestö ja ennen kaikkea työpaikat keskittyvät entistä enemmän kaupunkeihin. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 9–10.)

Kaupungeissa on eniten palveluja ja työpaikkoja. Muuttoliike maalta kaupunkeihin on jo kaikkien tiedossa. Muuttoliikkeen huolestuttavin puoli on, että kaupunkeihin muuttavat erityisesti korkeasti koulutetut nuoret naiset. Tämä johtuu siitä, että merkittävimmät työpaikat ja oppilaitokset on sijoitettu kaupunkeihin ja naisten arvostus korkeimmissa viroissa on kasvanut. Seurauksena on, että maaseudun sukupuolirakenne vääristyy. Myös ikäjakauma on epätasapainossa, koska kaupungit vetävät työikäisiä ja toisaalta monet eläkeikäiset muuttavat kotiseudulleen viettämään eläkepäiviä. Vanheneva väestö, joka tarvitsee sosiaalipalveluita, siis siirtyy maaseudulle, josta työikäiset muuttavat pois. Tämä näkyy myös kuntien taloudellisessa tilanteessa, koska väestö maksaa verot suurimpiin kaupunkeihin. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 10.)

Palveluiden jatkuva väheneminen maaseudulla heikentää asukkaiden elinoloja. Alue, josta täytyy lähteä kymmenien kilometrien päähän saadakseen palveluita, ei ole houkutteleva asuinpaikka. Varsinkin vanhemmat ihmiset arvostavat lähipalveluita ja sitä, että voi asioida tutussa paikassa tutun henkilökunnan kanssa. Peruskoulujen lakkauttaminen on maaseudun asukkaille erityisen arka asia, sillä lakkau-

tukset koskevat ensimmäisenä kaikista nuorimpia oppilaita. Koulujen lakkautukset saavat asukkaat liikkeelle vaatimaan oikeuksiaan. Tällä on tietynlainen yhteisöllisyyttä lisäävä vaikutus. Toinen häviävä palvelu ovat kyläkaupat. Pienet kaupat eivät pysty kilpailemaan suurien liikeketjujen kanssa tuloslähtöisessä yhteiskunnassa. Pienten kauppojen suurin voimavara, henkilökohtainen palvelu, kun ei usein näy tuloksessa. Palvelujen lakkautuksesta johtuen maaseudulle on jäänyt paljon käyttämättömiä rakennuksia. Monissa Leader -hankkeissa on kohteena näiden rakennusten käyttöönotto uutta palvelua varten (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 16).

3.1 Euroopan unioni

Euroopan unionin historia alkaa vuodesta 1951, jolloin kuusi Keski-Euroopan maata (Alankomaat, Belgia, Italia, Luxemburg, Ranska ja Saksa) allekirjoittivat sopimuksen raskaan teollisuuden hallinnon yhdistämisestä. 1957 samat maat laajensivat yhteistyötä ja perustivat Euroopan talousyhteisön (ETY) eli yhteismarkkinat. 1962 alkoi Euroopan yhteinen maatalouspolitiikka. Tässä vaiheessa maatalouspolitiikalla tarkoitettiin vain itse maataloutta. 1974 perustettiin aluekehitysrahasto, jonka tarkoitus oli siirtää rahaa rikkailta alueilta köyhille sekä houkutella tekemään investointeja ja sitä kautta työpaikkoja näille huonommin pärjääville alueille. Leader -toiminta on nykypäivän aluekehitystä, eli sillä on jo yli 30-vuotiset perinteet. 1992 allekirjoitettiin niin sanottu Maastrichtin sopimus ja Euroopan talousyhteisö muuttui Euroopan unioniksi (EU). 1995 Suomi liittyi Euroopan Unionin jäsenvaltioksi. (Euroopan unioni 2011.)

Euroopan unionin näkökulmasta valtaosa Suomea on maaseutua. EU pyrkii kehittämään maaseutua, sillä paitsi suurin osa Suomea, myös suurin osa EU:n alueesta on maaseutua. Vaikka muutto maaseudulta kaupunkeihin onkin suurta, vielä yli puolet EU:n asukkaista asuu maaseudulla. (Euroopan unioni 2011.)

Maaseudun kehittäminen on tärkeää paitsi siksi, että se on pinta-alaltaan valtava alue myös kulttuurisista syistä. Maaseutu on kaupunkeihin verrattuna monin tavoin jäljessä kehityksessä. Maaseudulla keskitulo on alhaisempi, yritysten kilpailukyky on heikompi sekä palvelut ja ammattiosaaminen suppeaa. Maaseudulla on myös

paljon sellaista mitä kaupungeista puuttuu. Virkistys- ja vapaa-ajan viettomahdollisuudet ovat valtavat, monia raaka-aineita ja elintarvikkeita saa vain maaseudulta sekä maaseudulta löytyy myös sellaisia arvoja, joita ei voi mitata rahassa, kuten puhdas ilma ja luonnon kauneus. (Euroopan unioni 2011.)

3.2 Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma

Suomessa on maaseutua pyritty kehittämään jo kauan, mutta Euroopan unioniin liittymisestä, eli vuodesta 1995, lähtien kehittämisessä ovat olleet mukana myös EU:n rahastot. Suomi liittyi EU:hun kesken ohjelmakauden, joka päättyi 1999. Tällöin Leader -toiminta oli vasta aluillaan ja haki vielä muotoaan. Esimerkiksi silloin EU -rahoitus tuli seitsemästä eri rahastosta, kun se nykyään tulee yhdestä rahastosta. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 49.)

Ohjelmakausi 2000–2006 oli ensimmäinen kokonainen ohjelmakausi, johon Suomi osallistui. Tällä ohjelmakaudella Leader -toiminta kattoi lähes koko Suomen. Edellisellä ohjelmakaudella Leader -toimintaryhmät kattoivat vain osan maata, mutta niistä saatujen hyvien kokemusten ansiosta Leader -toimintaa laajennettiin. Leader -toimintatapa koettiin sopivaksi erityisesti Suomessa. Leader -toiminta-ajatus siitä, että ideat tulevat alueen asukkailta, eli heiltä, jotka tuntevat alueen parhaiten, sopii erityisesti Suomeen, sillä Suomi eroaa Keski-Euroopan maista suuresti muun muassa ilmaston ja väestötiheyden kannalta. Ohjelmakaudella 2007–2013 Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmassa painotetaan entistä enemmän niitä asioita, joista on eniten hyötyä Suomelle. Leader -toimintatapa on Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman neljäs toimintalinja. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 50–51, 53.)

Suomen maa- ja metsätalousministeriö vastaa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman hallinnosta EU:n neuvoston asetuksen mukaisesti. Leader -toimintatavan tukijärjestelmän toteuttaa TE-keskus, joka muuttui valtionaluehallintouudistuksessa 1.1.2010 elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukseksi (jatkossa ELY-keskus). (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 182–183.)

3.2.3 Toimintalinja 4: Leader

Leader -toimintatapa on ollut Suomessa käytössä vuodesta 1996. Leader -toimintatapa sopii Suomeen, sillä siinä kootaan toimijoita ja resursseja harvaanasutulla alueella sekä kannustetaan toteuttamaan ideoita ja tekemään yhteistyötä. Leader -toiminnalla edesautetaan kuntien, paikallishallinnon edustajien, yhdistysten, yritysten ja aktiivisten asukkaiden yhteistyötä. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 159–160.)

Leader -toimintatavan kantava ajatus on ns. alhaalta ylöspäin (bottom-up), eli hankkeet lähtevät liikkeelle paikallisista tarpeista. Ideat tulevat asukkailta, sillä heillä on paras näkemys siitä mitä tarvitaan, jotta alueen elinvoimaisuus säilyisi ja mielellään parantuisi. Näin taataan juuri kyseiselle alueelle sopiva ratkaisu. Leader -toiminta ei vaadi täysin valmista suunnitelmaa, vaan hanke voi olla esimerkiksi esiselvitys jonkin idean toimimisen selvittämiseksi käytännössä. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 159–160.)

Verkostoituminen on yksi osa Leader -toimintatapaa. Suomi on jaettu maantieteellisesti toimintaryhmiksi, jotka vastaavat kukin omasta alueestaan. Toimintaryhmät tekevät yhteistyötä muun muassa toteuttamalla yhteisiä, alueiden välisiä hankkeita, organisoimalla opintomatkoja naapurikuntiin ja ulkomaille oppimaan ja ideoimaan uusia tapoja toimia. Kansainvälisyys on tärkeää Euroopan unionissa ja suomalaiset Leader -ryhmät ovat yhteistyössä myös muiden maiden Leader-ryhmien kanssa. (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 160; Rieska-Leader 2009.)

Toimintaryhmät, joita Suomessa on 56 kappaletta (Rieska-Leader ry yksi niistä) valitsevat hankkeet, joita rahoitetaan ja neuvovat hakijoita hakuprosessissa. Alueellinen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY-keskus) tarkistaa hankkeiden laillisuuden.

Leader -rahoituksen kautta haettava raha tulee EU:n maatalousrahastosta, Suomen valtiolta ja siltä kunnalta, jossa hanke toteutetaan. Maatalousrahastosta tulee 45 % koko rahoituksen määrästä, Suomen valtion osuus on 35 % ja sen kunnan osuus, jonka alueelle rahoitus tulee, on 20 %. (Rieska-Leader 2010.)

3.3 Rieska-Leader ry

Rieska-Leader ry on Leader -toimintaperiaatteella toimiva maaseudun kehittämisyhdistys. Leader -toimintatavan ideana on, että maaseudun asukkaat toimivat itse aktiivisesti kehittääkseen asuinalueitaan. Rieska-Leaderin tehtävänä on edistää alueen elinvoimaisuutta ja viihtyisyyttä hyödyntäen paikallista osaamista, perinteitä sekä kestävän kehityksen periaatteita.

Leader sanan alkuperä on lyhenne ranskankielisistä sanoista Liason Entre Actions de Developpement l'Economie Rurale. Suomeksi se tarkoittaa; yhdysseiteet maaseudun talouden kehittämiseen tähtäävien toimien välillä. (maaseutu.fi)

Leader -toimintatavan tärkeimmät kulmakivet ovat ns. alhaalta ylöspäin -periaate, uusien toimintatapojen kokeilu, verkostoituminen, kestävä kehitys ja yhteistyö. Alhaalta ylöspäin tarkoittaa, että toiminta lähtee asukkaiden tarpeista ja ideoista. Perinteiset työpaikat katoavat maaseudulta, joten Leader -toiminnalla halutaan rohkaista maaseudun asukkaita toimimaan uusilla tavoilla ja siten luomaan uusia työpaikkoja sekä muita palveluja. Verkostoitumalla pienet toimijat pystyvät paremmin kilpailemaan suurien yritysten kanssa. Leader -toiminnalla kannustetaan yhteistyöhön paitsi lähialueen toimijoiden kanssa myös kansainvälisesti. Elämme kokoajan kansainvälistyvässä yhteiskunnassa. Tällä ohjelmakaudella kiinnitetään erityisesti huomiota naisten ja nuorten elinolosuhteiden ja työmahdollisuuksien parantamiseen maaseudulla, sillä he ovat suuri maalta pois muuttavien joukko. (maaseutu.fi)

Rieska-Leader ry:n toimisto sijaitsee Ylivieskassa. Yhdistys työllistää kaksi ja puoli henkilöä. Yhdistyksen hallitus koostuu kymmenestä jäsenestä. Hallituksen jäsenet ovat julkisen tahon edustajia, yhteisöedustajia ja paikallisia asukkaita ns. kolmi-kantaperiaatteen mukaisesti. Hallituksessa on jäsen jokaisesta alueella ohjelmakauden alussa olleesta kunnasta. Tällä pyritään siihen, että hallituksen jäsenet kattavat mahdollisimman laajasti toimintaryhmän alueen sekä maantieteellisesti että alueella toimivien erilaisten tahojen suhteen. Ohjelmakauden aikana alueella tapahtuneet kuntaliitokset eivät ole vaikuttaneet Rieska-Leaderin toiminta-alueeseen ja vanhat kuntarajat ovat käytössä nykyisen ohjelmakauden loppuun saakka muun muassa tilastollisista syistä. (Rieska-Leader 2010.)

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Rieska-Leader ry rahoittaa yrityksiä investoinneissa, ensimmäisen työntekijän palkkaamisessa ja toiminnan kehittämisessä. Yleishyödylliset tahot voivat saada rahoitusta kehittämiseen ja investointeihin. Lisäksi rahoitusta voi saada koulutukseen ja elinkeinojen kehittämiseen. Koska yritys- ja yleishyödylliset hankkeet ovat varsin erilaisia, päätettiin molemmille tahoille tehdä omat kyselylomakkeet. Kysymykset ovat pääasiassa samoja molemmille hanketyypeille, sanamuodot ovat vain hiukan erilaiset. Molemmille hanketyypeille on kuitenkin muutama täsmäkysymys, jotka liittyvät vain tähän kyseiseen hanketyypin (LIITTEET 2 ja 3). Rieska-Leaderin rahoittamat hankkeet jakautuvat suunnilleen puoliksi yritys- ja yleishyödyllisiksi hankkeiksi (Oulasmaa 2010). Tavoitteena oli arvioida molempia hanketyyppejä sekä yhdessä että erikseen, jotta saadaan toisaalta kokonaiskuva kaikista rahoitetuista hankkeista ja toisaalta pystytään erottamaan eri hanketyyppien erityispiirteet.

Kyselyt lähetettiin postitse. Keskustelua jakelukanavasta käytiin pitkään henkilökunnan kanssa. Lopulta perinteinen posti valittiin jakelukanavaksi, koska vastaanottajista monet eivät käytä säännöllisesti sähköisiä viestintävälineitä, varsinkaan yleishyödyllisten hankkeiden vastuuhenkilöt. Rieska-Leaderin henkilökunta on paljon tekemisissä hakijoiden kanssa, joten he pystyivät kertomaan, miten saa varmimmin yhteyden hakijoihin.

Kysely lähetettiin lokakuussa 2010 kaikille meneillään olevan ohjelmakauden aikana, eli vuodesta 2007 eteenpäin, rahoituspäätöksen saaneille hankkeille. Tiedossa oli, että kaikki hankkeet eivät ole vielä valmiita eivätkä pysty vastaamaan kaikkiin kysymyksiin, mutta saatekirjeessä pyydettiin vastaamaan kyselyyn niiltä osin kuin se on mahdollista. Aiemmin työharjoittelujaksolla tekemäni hankerekisteri, jonka päivitin ajantasaiseksi, toimi pohjana lähetyslistalle. Listalla olevista hankkeista poistettiin sellaiset tahot, jotka eivät ole saaneet rahoitusta Rieska-Leaderin kautta, koska ovat keskeyttäneet hakuprosessin jostain syystä. Tällaiset tahot Rieska-Leader katsoo hakijoiksi, mutta he eivät pystyisi vastaamaan tähän kyselyyn. Muutama toimintansa lopettanut yritys jätettiin myös pois. Näille tahoille ei katsottu tarpeelliseksi laittaa minkäänlaista kyselyä, koska he ovat toimittaneet

raportin syistä, jotka ovat johtaneet hakemuksen pois vetämiseen tai toiminnan loppumiseen, eli kysely ei olisi tuonut merkittävää uutta tietoa.

Kyselylomakkeen laatiminen aloitettiin pohtimalla Rieska-Leaderin henkilökunnan kanssa aiheita ja asioita, joista haluttiin tietoa. Tämän pohjalta tein alustavia kysymyksiä, joita muotoiltiin yhdessä henkilökunnan kanssa. Lopullisen kyselylomakkeen laadinnassa oli mukana myös Rieska-Leaderin hallituksen puheenjohtaja, joka työskentelee siviiliammattissaan toisen asteen ammatillisessa oppilaitoksessa. Hän oli mukana paitsi hallituksen puheenjohtajan ominaisuudessa miettimässä aiheita kysymyksiin, myös ammattinsa puolesta kommentoimassa kyselyn ulkoasua sekä kysymysten ja vastausvaihtoehtojen asettelua.

Lopulliseen kyselylomakkeeseen tuli yrityksille 11 kysymystä ja yleishyödyllisille hankkeille 13 kysymystä. Molemmissa kyselyissä viimeiseksi kohdaksi laitettiin vapaan sanan osio, jossa sai kertoa vapaasti mahdollisia kiitoksia, moitteita tai antaa muuta palautetta. Kysely oli A4 -kokoinen paperi, jossa kysymyksiä oli molemmin puolin. Itse pidin tärkeänä, että kysely ei ole liian pitkä, vaan tiivis, josta selviää halutut asiat.

Kyselyitä lähetettiin yhteensä 108 kappaletta, joista 55 yrityksille ja 53 yleishyödyllisten hankkeiden hallinnoijille. Olin tyytyväinen, että lähetettyjen kyselyiden hanketyypit jakautuivat yritys- ja yleishyödyllisiksi hankkeiksi suunnilleen samassa suhteessa, eli noin puolet ja puolet, sekä kaikkien hankkeiden osalta että lopullisessa lähetyslistassa. Kyselyiden mukana oli itse kyselylomakkeen lisäksi saatekirje ja vastauskuori vastausmerkillä, eli Rieska-Leader maksoi vastauksien postimaksut. Vastausaikaa annettiin noin kaksi viikkoa. Tämän katsottiin olevan riittävä aika.

Kyselyn tärkeimmät aiheet olivat rahoituksen tarve, hankkeiden toteutuminen suunnitelmien mukaan, mielipiteet haku- ja maksatusprosesseista, hankkeiden näkyvyys sekä nuoret. Useat hankkeet muuttuvat hankeaikana. Toiset hankkeet kehittyvät omista tarpeistaan ja toiset muuttuvat ulkopuolisista syistä. Haku- ja maksatusprosesseista on tullut paljon palautetta Rieska-Leaderin henkilökunnalle, joten ne olivat yksi pääasia mietittäessä kyselyä. Rieska-Leader toivoo, että rahoitetut hankkeet saavat näkyvyyttä. Sen lisäksi, että hankkeille halutaan julkisuutta,

halutaan myös jakaa tietoa Leader -rahoitusmahdollisuuksista. Nuoret ovat yksi Rieska-Leaderin rahoituksen painopistealueista (Rieska-Leader 2006, 3).

5 TUTKIMUSTULOKSET

Vastauksia tuli puolet (50,00 %) lähetyistä kyselyistä, eli 54 kappaletta. Vastausprosenttiin olin erittäin tyytyväinen, varsinkin kun se jakaantui lähes tasan kahden hankeryhmän välillä, eli yrityksiltä 26 kappaletta (47,27 %) ja yleishyödyllisiltä hankkeilta 28 kappaletta (52,83 %). Myös Rieska-Leaderin henkilökunta oli iloinen suuresta vastausmäärästä. Rahoituksen hakemiseen liittyy paljon paperityötä, joten kyselyn yksi riski oli, että hakijat eivät viitsi vastata tällaiseen vapaaehtoiseen ja tavallaan ylimääräiseen kyselyyn. Vastusaikana alkoi myös Itella Oyj:n henkilökunnan lakko, joka vaikutti postin kulkuun. Otin tämän huomioon ja odotin noin viikon vastausajan päättymisen jälkeen ennen kuin aloin tutkia vastauksia. Vastauksia tuli vielä melko kauan vastausajan päättymisen jälkeen, viimeinen noin kaksi viikkoa vastausajan päättymisen jälkeen. Kaikki vastaukset otettiin kuitenkin mukaan tulosten analysointiin.

Vastausten analysoinnissa luvut esitetään kahden desimaalin tarkkuudella. Tämä oli Rieska-Leaderin henkilökunnan pyyntö, sillä virallisissa Leader -raporteissa käytetään kyseistä tarkkuutta.

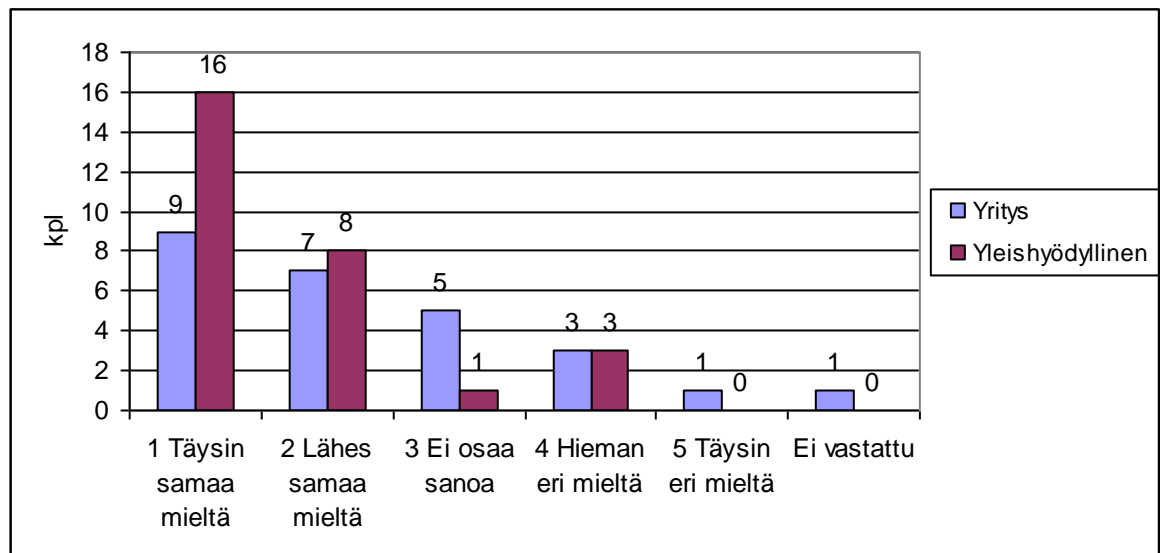
Kyselyssä käytettiin neljää eri kysymystyyppiä. Kysymyksissä, joissa kysymys oli aseteltu väittämän muotoon, käytettiin Likertin asteikkoa, eli viisi valmista vastausvaihtoehtoa, joista toinen pää on täysin samaa mieltä ja toinen pää täysin eri mieltä. Likertin asteikkoa käytettiin, koska se on vastausten analysoinnin kannalta helppo vaihtoehto. Kysymyksissä, joissa haluttiin selkeästi joko myönteinen tai kielteinen vastaus käytettiin kyllä ja ei vaihtoehtoja. Kysymyksissä, joissa oletuksena oli, että kyseinen asia tapahtuu monella eri tavalla, laitettiin muutama valmis vastausvaihtoehto sekä kohta, jossa vastaaja sai itse kertoa vapaasti vastauksen. Kyselyssä oli myös pari avointa kysymystä. Näissä haluttiin tietää tarkemmin vastaajan mielipide asiasta. Jokaiseen kysymykseen jätettiin myös tilaa kirjalliselle lisävastaukselle sekä muille lisätiedoille.

Suurin osa kysymyksistä esitettiin molemmille hanketyypeille. Näiden kysymysten vastaukset analysoin ensimmäisenä. Näiden jälkeen tulevat vain yrityksille esitetyt kysymykset ja viimeisimpänä vain yleishyödyllisille hankkeille esitetyt kysymykset.

Hankkeen rahallinen hyöty oli vaivan arvoinen

Kysymyksen tarve tuli esille heti kyselyn tekemisen alkuvaiheessa. Rieska-Leaderin henkilökunta on usein saanut palautetta, että hakuprosessi on työläs ja rahoja joutuu odottamaan kauan. Toisaalta Leader -rahoitus on monille lähes ainoa mahdollisuus toteuttaa hanke. Yrityspuolen vastaukset jakaantuivat tasaisesti kaikille vaihtoehdoille, kun yleishyödyllisten hankkeiden vastaukset keskittyivät ”samaa mieltä” puolelle. Yrityksillä, joiden tavoite on tehdä voittoa, on omaa rahaa ja mahdollisesti muita rahoitusratkaisuja. Useille yhdistyksille se, että Leader -toiminnan kautta saatava raha on tukea, eikä lainaa, on ainoa mahdollisuus toteuttaa ideat.

Yleishyödyllisistä hankkeista 57,14 % oli täysin samaa mieltä ja 28,57 % lähes samaa mieltä, eli yli 85 % yleishyödyllisten hankkeiden vastaajista oli sitä mieltä, että Leader -rahoituksen rahallinen hyöty on suurempi kuin siihen vaadittavan työn vaiva. Yrityksistä 34,62 % oli täysin samaa mieltä ja 26,92 % lähes samaa mieltä. Vastaajista oli tyytyväisiä yhteensä hieman yli 61 %, eli huomattavasti vähemmän kuin yleishyödyllisten hankkeiden vastaava määrä. Yleishyödyllisistä vastauksista 10,71 % oli hieman eri mieltä, eikä kukaan vastanneista ollut täysin eri mieltä. Yritysvastauksista puolestaan 11,54 % oli hieman eri mieltä ja 3,85 % täysin eri mieltä. Yrityksistä noin 15 % ei ollut tyytyväisiä hyödyn ja vaivan suhteeseen. Yleishyödyllisistä vastauksista 3,57 % ei osannut sanoa mielipidettään ja yrityksistä vastaavasti 19,23 %. Yrityskyselyiden palauttaneista yksi (3,85 %) ei vastannut tähän kysymykseen. Yleishyödyllisistä hankkeista kaikki vastasivat tähän kysymykseen.



KUVIO 1. Hankkeen rahallinen hyöty oli vaivan arvoinen

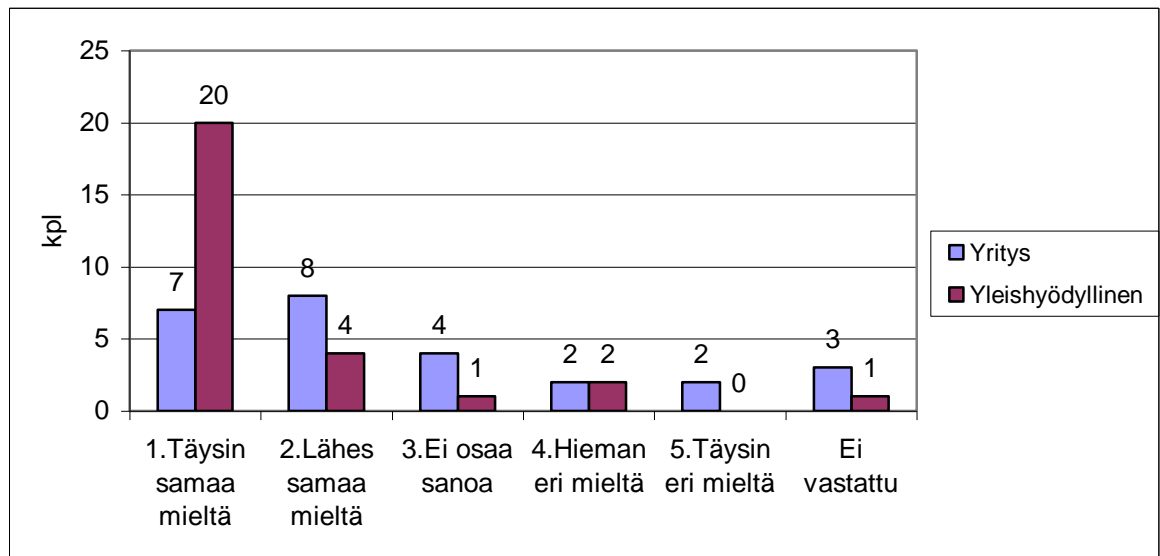
Hankkeen lopputulos oli hakemuksessa esitettyjen tavoitteiden mukainen

Hakemuksesta tulee selvittää mahdollisimman tarkasti, mitä hankkeessa tehdään ja minkä takia. Rahoituspäätös tehdään hakemuksen ja liitteiden pohjalta ennen kuin hanke edes alkaa. Rahat hakija saa jälkikäteen kuitteja vastaan, mutta periaatteellinen päätös rahojen maksusta on siis jo olemassa. Ideaali tilanne olisi tietysti, että kaikki vastaukset tähän kysymykseen olisivat joko täysin samaa mieltä tai lähes samaa mieltä. Käytännössä kaikki ei aina mene suunnitelmien mukaan, eikä syy ole aina hakijassa, vaan täysin ulkopuoliset seikat saattavat vaikuttaa hankkeen toteuttamiseen.

Yrityshankkeista 26,92 % oli täysin samaa mieltä ja 30,77 % lähes samaa mieltä, joten yli puolet vastanneita olivat toteuttaneet hankkeen suunnitellusti. 7,69 % oli hieman eri mieltä ja 7,69 % täysin eri mieltä. Yllättävän suuri osa, eli 15,38 % ei osannut sanoa ja 11,54 % ei vastannut ollenkaan tähän kysymykseen. Syynä voi olla esimerkiksi yritysten halu olla kertomatta negatiivisia asioita.

Yleishyödyllisistä hankkeista 71,43 % vastanneista oli täysin samaa mieltä ja 14,29 % lähes samaa mieltä. Yleishyödylliset hankkeet siis toteutuivat useimmiten suunnitellusti (yhteensä noin 86 %). Vain 7,14 % vastanneista oli hieman eri mieltä, eikä kukaan vastanneista ollut täysin eri mieltä tässä kysymyksessä. 3,57 % ei

osannut sanoa ja sama määrä ei vastannut ollenkaan. Tämän perusteella yleishyödylliset hankkeet suunnitellaan tarkemmin kuin yrityshankkeet.



KUVIO 2. Hankkeen lopputulos oli hakemuksessa esitettyjen tavoitteiden mukainen

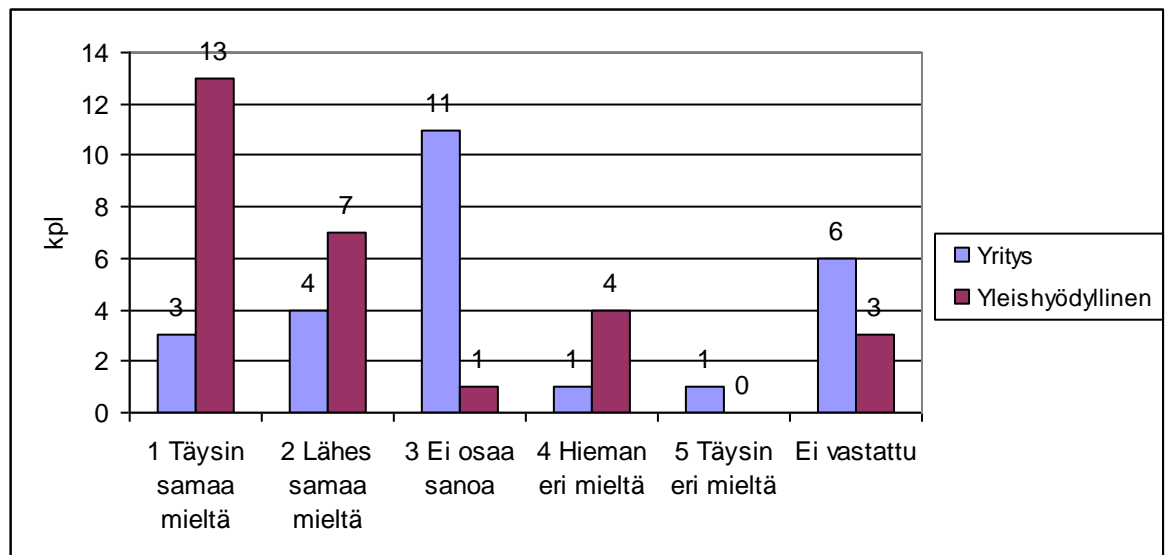
Nuoret (alle 25-vuotiaat) on otettu erityisesti huomioon toimintaa suunnitellussa

Nuoret ovat yksi Rieska-Leaderin ja koko maaseudun kehittämisohjelman teemoista tällä ohjelmakaudella (Rieska-Leader 2006, 3, Rieska-Leader 2009). Nuoret ovat myös yksi suurimpia maalta poismuuttajien ryhmiä, joten kysymys nuorten huomioimisesta hankkeissa katsottiin tarpeelliseksi. EU:ssa nuoriksi katsotaan alle 25-vuotiaat, joten ikäraja tulee sieltä (Euroopan unioni).

Yleishyödyllisissä hankkeissa lähes puolet (46,43 %) oli täysin samaa mieltä ja neljäsosa (25,00 %) lähes samaa mieltä. Rieska-Leader on rahoittanut muutaman suoraan nuoriin kohdistuvan hankkeen, mutta myös muissa hankkeissa, joiden kohderyhmä ei suoranaisesti ole nuoret, on heidät otettu huomioon. Yleishyödyllisistä vastauksista 14,29 % oli hieman eri mieltä ja kukaan ei valinnut kohtaa täysin eri mieltä. Yksi vastanneista (3,57 %) ei osannut sanoa ja 10,71 % ei vastannut tähän kysymykseen ollenkaan.

Yritysvastauksista suuri osuus, eli 42,31 % ei osannut sanoa ja 23,08 % ei vastannut ollenkaan, eli lähes kaksi kolmannesta ei kertonut tai ei halunnut kertoa mielipidettään koskien nuorten huomioimista yrityksen toiminnassa. Yrityksissä suhtaudutaan kriittisesti tällaisiin strategiaa koskeviin kysymyksiin, eikä haluta kertoa liikaa, vaikka vastaukset ovat vain Rieska-Leaderin käytössä. Syynä on varmasti myös se, että harvan yrityksen pääasiakaskunta ovat nuoret, mutta tietysti kaikki potentiaaliset asiakkaat, myös nuoret, huomioidaan. Yrityksistä 11,54 % oli täysin samaa mieltä ja 15,38 % lähes samaa mieltä. Yksi vastanneista (3,85 %) oli hieman eri mieltä ja yksi vastanneista täysin eri mieltä. Eri mieltä olevien yrityksen toimialat ovat luultavasti sellaisia, joiden asiakaskuntaan nuoret eivät missään tapauksessa kuulu. Tällainen ala on esimerkiksi vanhusten hoito.

Yleishyödyllisissä hankkeissa nuoret oli otettu melko hyvin huomioon, mutta paremminkin voisi olla. Maaseutua pitäisi kehittää nuoria ajatellen, jotta se olisi heille mielekäs paikka asua ja elää. Esimerkiksi muualla opiskelleita nuoria pitäisi saada palaamaan takaisin kotiseudulleen opintojen jälkeen, jotta maaseudulla olisi asukkaita myös tulevaisuudessa. Palvelujen ja vapaa-ajan mahdollisuuksien lisäksi pitää tietysti olla tarjolla myös työtä. Alueen yrityksiä kannattaisikin huomioida nuoret myös mahdollisina työntekijöinä.



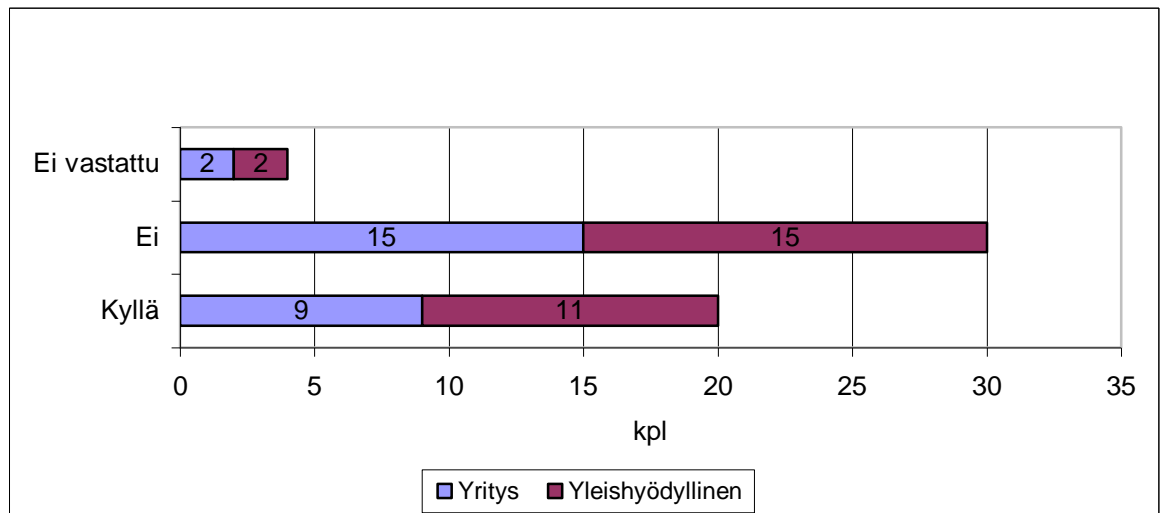
KUVIO 3. Nuoret on otettu erityisesti huomioon toimintaa suunnitellessa

Onko yrityksellä kansainvälistä toimintaa? Liittyykö hankkeeseen kansainvälistä toimintaa?

Tämäkin kysymys laitettiin kyselyyn, koska kansainvälisyys on yksi maaseudun kehittämisen painopisteitä (Rieska-Leader 2006, 20). Rieska-Leaderin henkilökunta kertoi, että varsinaisia kansainvälisiä hankkeita on ollut harmittavan vähän. Kysymyksenasettelu jätettiin väljäksi, jotta vastaajat huomioisivat myös pienemmät kansainväliset yhteydet. Valmiit vastausvaihtoehdot olivat kyllä ja ei sekä tilaa lisätiedoille.

Kyllä-vastauksia tuli molemmista kyselyistä hieman yli kolmasosa. Yrityksistä 37,04 %:lla on kansainvälistä toimintaa. Leader -rahoitusta saavan yrityksen koko on rajoitettu siten, että sitä voivat saada vain alle 10 henkilötyövuotta työllistävät yritykset. Kaikki vastanneet ovat siis näitä pieniä yrityksiä, joten kyllä-vastausten määrä oli odotettua suurempi. Toisaalta monissa perusteluissa kävi ilmi, että kansainvälinen toiminta ei läheskään aina ole suora kontakti ulkomaille. Yleishyödyllisistä hankkeista 39,29 % vastasi kyllä. Hankkeilla oli yhteistyötä pääasiassa Vieroon, Ruotsiin ja Unkariin. Ruotsi ja Viro ovat naapurimaina helppo kohde ja Rieska-Leader tekee paljon yhteistyötä Unkarin kanssa. Yrityksistä 57,69 %:lla ei ollut kansainvälistä toimintaa ja yleishyödyllisistä hankkeista vastaava luku oli 53,57 %. Yrityksistä 7,69 % ja yleishyödyllisistä hankkeista 7,14 % ei vastannut kysymykseen.

Varsinkin yleishyödyllisiä yhdistyksiä pitäisi rohkaista vielä enemmän kansainvälisiin hankkeisiin. Kynnys lähteä toteuttamaan kansainvälinen hanke on varmasti suuri ja kielikysymys voi olla myös vaikea. Maaseudun yhdistysten toimijat ovat usein vanhempia henkilöitä, joilla ei välttämättä ole kielitaitoa. Toisaalta esimerkiksi Unkarin maaseudulla tilanne kielitaidon osalta on samanlainen, joten hankkeen toteuttamisessa tarvittaisiin ulkopuolista tulkkausapua.



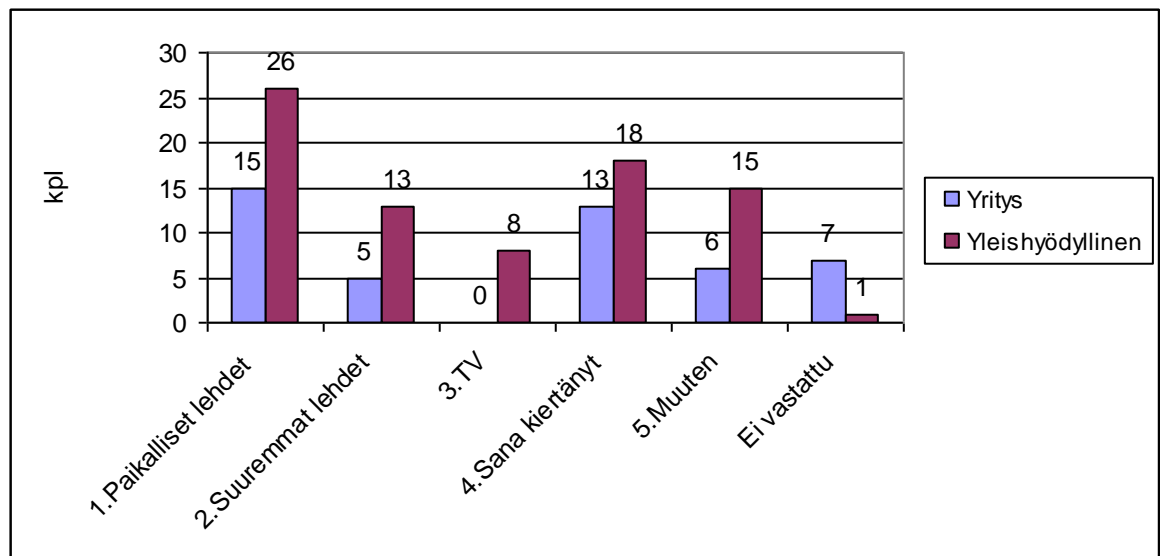
KUVIO 4. Onko yrityksellä kansainvälistä toimintaa / liittyykö hankkeeseen kansainvälistä toimintaa

Millaista näkyvyyttä hanke on saanut?

Hankkeiden toivottaisiin saavan näkyvyyttä, sillä julkisuus hyödyttää kaikkia osapuolia. Hankkeen toteuttajaorganisaatio tarvitsee julkisuutta, jotta asiakkaita, kävijöitä ja käyttäjiä olisi riittävästi, Leader -rahoituksen tunnettavuus paranee ja muut voivat ottaa mallia ja saada ideoita oman alueen kehittämiseen, kun näkevät, että ideat muuttuvat toimiviksi käytännön teoiksi. Ohjelmakaudella 2007–2013 on viestinnän tavoitteena, että jokainen, joka voisi hyötyä Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta tietää kyseisestä ohjelmasta ja siitä, mistä saa lisätietoja (Maa- ja metsätalousministeriö 2007, 187).

Kyselyyn laitettiin neljä valmista kohtaa ja lisäksi kohta ”muuta”, jossa sai vapaasti kertoa tai perustella vastausta. Ohjeena oli merkitä kaikki sopivat vaihtoehdot. Näkyvyys paikallislehdissä oli odotetusti yleisin vastaus. ”Paikalliset lehdet” -kohdan valitsi 32,61 % yrityksistä ja 32,10 % yleishyödyllisistä hankkeista. Näissä lehdissä kerrotaan omasta alueesta ja ihmisistä ja alueen lehdet ovat kiinnostuneita Rieska-Leaderin toiminnasta yleensäkin. Kohta suuremmat lehdet, jotka tällä alueella tarkoittavat Kalevaa ja Keskipohjanmaata, keräsi 10,87 % yritysvastauksista ja 16,05 % yleishyödyllisistä vastauksista. Suuremmissa lehdissä uutiskynnys on yleensä paikallislehtiä korkeampi. Rieska-Leaderin alueen voi kärjistetysti jakaa näiden kahden suuren lehden osalta niin, että nykyisessä Kokkolan kaupungissa

ja sen naapurikunnissa päälehti on Keskipohjanmaa ja muissa kunnissa Kaleva. "TV" -vaihtoehtoa ei valinnut mikään yrityksistä, mutta ehkä hieman yllättäen 9,88 %:a yleishyödyllisistä hankkeista oli saanut TV-näkyvyyttä (kappalemääränä tämä on 8 kappaletta). "Sana kiertänyt" -kohta laitettiin vaihtoehdoksi, koska se on halvinta, mutta tehokasta markkinointia ja tämän kohdan valitsikin 13,04 % yrityksistä ja 18,52 % yleishyödyllisistä vastauksista. Yleishyödyllisistä vain hieman yli prosentti (1,23 %) jätti vastaamatta, mutta yrityksistä 15,22 % ei vastannut.



KUVIO 5. Millaista näkyvyyttä hanke on saanut

Millaisia tulevaisuudensuunnitelmia yrityksellä on? Millaisia tulevaisuuden suunnitelmia on koskien rahoitusta saanutta hanketta?

Tämä kysymys jätettiin kokonaan avoimeksi toisaalta sen takia, että saataisiin mahdollisimman totuudenmukaisia vastauksia ja toisaalta siksi, että valmiita ja hankkeisiin sopivia vastausvaihtoehtoja oli lähes mahdotonta keksiä, sillä kaikki hankkeet ovat erityyppisiä. Yritysten vastaukset olivat yleisluontoisia, mikä on tietysti ymmärrettävää. Yritykset eivät halua kertoa liikaa suunnitelmistaan. Kaikissa yritys vastauksissa oli kuitenkin jonkinlaisia kehityssuunnitelmia eteenpäin, mikä on yritysmaailmassa välttämätöntä, jos haluaa pysyä mukana kilpailijoiden tahdissa. Vastauksissa mainittiin muun muassa laajentuminen, investoinnit, uusien työntekijöiden palkkaus ja kustannustehokkuuden parantaminen. Varovaisimmissa vastauksissa mainittiin aseman vakiinnuttaminen ja hyvän palvelun takaaminen. Vastausprosentti tähän kysymykseen yritysten osalta oli 88,46 %.

Yleishyödyllisten hankkeiden vastauksista selvisi, että ideoita toiminnan pyörittämiseen ja kehittämiseen on paljon. Suurin ongelma on, että rahaa ei ole. Tällaiset tahot tarvitsisivat vinkkejä rahoituksen hankintaan ja ihmisten aktivointiin. Yhdistysväkeä pitäisi neuvoa enemmän ja järjestää tiedotusta varojen hankkimisesta. Tämän kysymyksen tärkein tieto oli, että suurin osa rahoitusta saaneista yleishyödyllisistä hankkeista jatkuu myös varsinaisen Leader -hankkeen päättymisen jälkeen. Vastausprosentti oli 75,00 % yleishyödyllisistä vastauksista.

Mitä mieltä olet hakuprosessista?

Hakuprosessilla tarkoitetaan sitä osuutta, joka alkaa kun hakija jättää allekirjoitetun hakemuksen Leader -toimistoon ja päättyy ELY-keskuksen päätöksen saapumiseen. Tämän prosessin kesto riippuu osittain hakijasta itsestään ja siitä, kuinka nopeasti hän toimittaa mahdolliset pyydetty lisäselvitykset. Kestoon vaikuttaa myös paikallisen Leader -yhdistyksen hallituksen kokouksen ajankohta ja rahoituspäätös. Rieska-Leaderissa hallitus kokoontuu keskimäärin yhdeksän kertaa vuodessa ja internetsivuilla ilmoitetaan milloin hakemukset liitteineen tulee olla Rieska-Leaderin toimistolla, jotta hakemus voidaan käsitellä seuraavassa kokouksessa. Kolmas prosessin aikatauluun vaikuttava taho on paikallinen ELY-keskus, joka tarkastaa että hanke ja hakija toimivat laillisesti.

Kysymys hakuprosessista päätettiin toteuttaa avoimena kysymyksenä. Syynä oli se, että haluttiin saada tietoa mielipiteistä enemmän kuin valmiit vastausvaihtoehdot olisivat antaneet. Avoimen kysymyksen ongelmana voi olla, että siihen jätetään vastaamatta, sillä kirjallinen vastausmuoto vaatii vastaajalta enemmän kyseisen asian pohdintaa kuin valmiit vastausvaihtoehdot. Tässä kyselyssä tällaista ongelmaa ei onneksi ilmennyt, vaan kysymyksen vastausprosentti oli samaa tasoa kuin muunkin tyyppisissä kysymyksissä.

Yrityshankkeista suurin osa vastanneista oli sitä mieltä, että prosessi on melko hidas, mutta ei mahdoton. Useammassa vastauksessa tuli kiitoksia Rieska-Leaderin henkilökunnan avuliaisuudesta asiassa. Parissa vastauksessa prosessia moitittiin aivan liian pitkäksi ja sitä kautta huonosti toteutetuksi. Vastausprosentti tässä kysymyksessä yritysten osalta oli 92,31 % saapuneista vastauksista.

Yleishyödyllisten hankkeiden vastauksissa oli enemmän kritiikkiä prosessin toimintaa kohtaan. Syynä voi olla, että yrityksissä on totuttu paperityöhön ja siihen, että tämänkaltaiset prosessit ottavat aikansa. Yhdistyksissä työtä tehdään vapaa-ajalla ja tietoa sekä taitoa ei välttämättä ole. Yleishyödyllisissä vastauksissakin suurin kritiikki kohdistui prosessin pitkään keston. Tämä osoittaa, että hakijoille pitäisi kertoa vielä nykyistä tarkemmin prosessin kulusta ja aikataulusta. Hakijan oma aktiivisuus vaikuttaa myös osaltaan prosessin keston. Mitä nopeammin hakija toimittaa tarvittavat tiedot Rieska-Leaderin toimistoon, sitä nopeammin asia saadaan myös eteenpäin. Myös yleishyödyllisten hankkeiden hakijat antoivat Rieska-

Leaderin henkilökunnalle kiitoksia toiminnasta. Näissä vastauksissa esiintyi useampaan kertaan sana ”byrokraattinen”. Tosiasia on, että hakuprosessissa asiat tarkastetaan useaan kertaan ja selvitykset tehdään tarkasti, mutta suurin syy tähän on se, että halutaan taata, että raha todella menee maaseudun kehittämiseen ja kehittäminen tapahtuu laillisesti. Yleishyödyllisten hankkeiden osalta vastausprosentti oli 92,86 % saapuneista vastauksista.

Mitä mieltä olet maksatusprosessista?

Maksatusprosessi on puolestaan se osa koko projektia, joka alkaa, kun hakija hakee varsinaisesti rahaa syntyneiden kulujen perusteella ja päättyy siihen, kun viimeinen osa rahoituksesta saapuu hakijan tilille. Maksatuksen toteutus riippuu hankkeen pituudesta, mutta yleensä se toteutetaan noin vuoden jaksoissa. Jaksoitus kulkee yleensä samassa aikataulussa hakijatahon kirjanpidon kanssa. Maksatus on yleensä aikaa vievin osuus koko rahoitusprosessissa. Maksatushakemus sisältää itse hakemuslomakkeen, kirjanpidon hakuajalta, tositteet syntyneistä kuluista ja tositteet näiden kulujen maksusta. Kulujen täytyy olla syntyneitä ja maksettuja hankkeen aikana. Rieska-Leader ry:ssä on maksatusvalmistelijan nimikkeellä toimiva henkilö, joka auttaa hakijoita maksatushakemusten kanssa. Hänen toimenkuvaansa kuuluu muun muassa tarkastaa saapuneet hakemukset liitteineen ja pyytää mahdolliset puuttuvat liitteet. ELY-keskukseen hakemus ja liitteet lähetetään mahdollisimman täydellisinä, jotta enää siinä vaiheessa ei tulisi selvityspyyntöjä.

Odotusten mukaisesti maksatusprosessi koetaan vaikeammaksi kuin hakuprosessi. Yritysvastauksista hieman yli puolet oli ainakin jossain määrin negatiivisia. Parhimmiksi kompastuskiviksi vastaajat kokivat prosessin pitkän keston ja suuren paperityön määrän. Parissa vastauksessa oli maininta, että varsinkin yritystoiminnan alkuvaiheessa maksatusprosessi on vaikea, koska yritys hakee vielä omaa tapansa toimia, jolloin työtä on muutoinkin paljon eikä maksuvalmius ole parhaimmillaan. Kun menot voivat syntyvät paljonkin ennen maksatuksen hakemista (maksatus haetaan yleensä noin vuoden jaksoissa) käyttöpääoman tarve on suuri. Yrityksillä on kuitenkin olemassa vaihtoehtoja käyttöpääomaongelman ratkaisemiseksi. Leader -hankkeissa on kuitenkin tiedossa jo kulujen syntyessä, että rahoitus

on tulossa, joten esimerkiksi pankkien on turvallista antaa yritykselle lainaa. Positiivista oli, että muutamassa vastauksessa oltiin tyytyväisiä myös maksatusprosessiin. Yhdessä vastauksessa olikin maininta, että maksatus on helppo, kun kirjanpito ja henkilökunta ovat ajan tasalla. Varsinaisia vastauksia tuli 65,38 % ja 19,23 % ilmoitti, ettei ole vielä hakenut maksatusta.

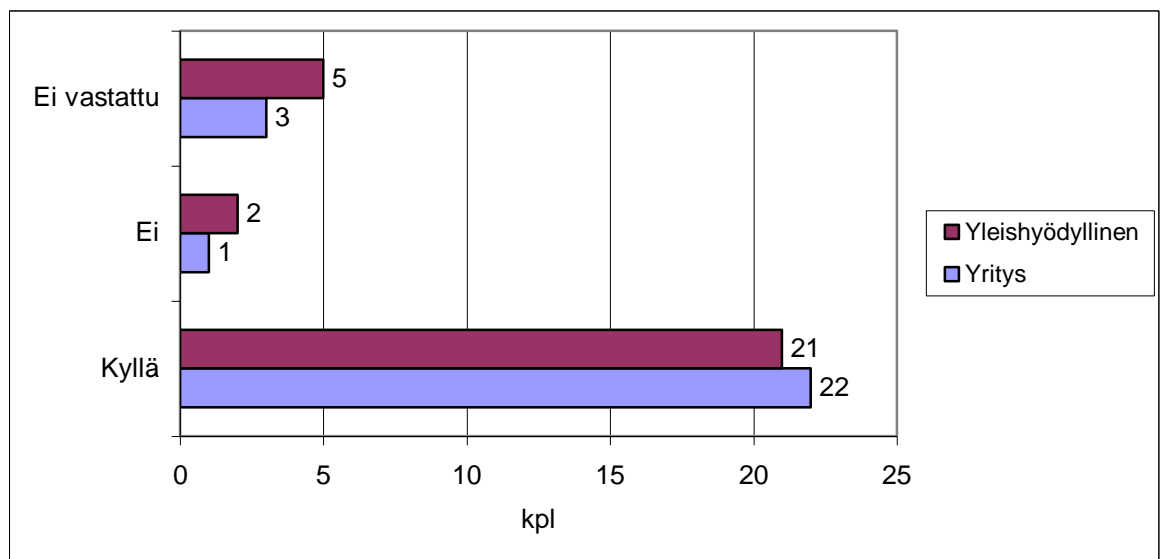
Yleishyödyllisten hankkeiden vastauksissa ei ollut yhtään täysin positiivista vastausta. Kuten hakuprosessivastauksissakin, myös tämän kysymyksen vastauksissa yhdistysihmiset pitivät prosessia hankalampana kuin yritysten henkilökunta ja syy on varmasti sama, eli tottumattomuus paperityön määrään ja tietotaidon puute. Hankkeiden vastauksissa oli suurta kritiikkiä maksatussysteemiä kohtaan, pahimpana kommentti ”Hakijalle tulee rikollinen olo.” Varsinainen kritiikki kohdistettiin ELY-keskuksen osuuteen, mutta toisin kuin hakuprosessia koskeissa vastauksissa, ei kiitosta tullut edes Rieska-Leaderin henkilökunnalle. Vastauksia tuli 82,14 % ja 10,71 % ei ollut vielä hakenut maksatusta.

Varsinkin yleishyödylliset vastaukset osoittivat, että hakijoita pitäisi ohjeistaa ja neuvoa vieläkin tarkemmin, jotta hakijalle ei tulisi yllätyksiä maksatuksen aikana. Neuvonta vie valtavasti henkilökunnan työaika, joten neuvonnan parantaminen vaatisi lisäresursseja henkilökuntaan. Vastauksissa tuli ilmi, että ELY-keskus koetaan prosessin hankalimmaksi kohdaksi. Tämä johtuu varmastikin siitä, että hakija on tiiviisti yhteydessä Rieska-Leaderin henkilökuntaan ja tapaa heidät useaan kertaan hankkeen aikana. Yhteydenpito ELY-keskukseen tapahtuu vain postitse tai sähköpostitse ja näissä viesteissä koetaan olevan melkoista ”kapulakieltä”. ELY-keskus jää siis etäiseksi hakijalle.

Hakisitko tulevaisuudessa rahoitusta Leader -toiminnan kautta?

Tiedossa on, että rahoitus Leader -toiminnan kautta on aikaa vievää ja vaatii runsaasti paperityötä. Toisaalta tiedetään myös se tosiasia, että monet hankkeet jäisivät toteuttamatta ilman tätä rahoitusta. Siksi kysyttiin, onko tarve suurempi kuin vaiva. Yrityksistä 84,62 % vastasi, että voisi hakea uudelleen rahoitusta Leader -toiminnan kautta. Yleishyödyllisten hankkeiden vastaava luku oli 75,00 %. Toista kertaa rahoitusta tätä kautta ei hakisi yrityksistä 3,85 % ja yleishyödyllisistä hankkeista 7,14 %. Yrityksistä 11,54 % ja yleishyödyllisistä hankkeista 17,83 % ei vastannut.

Kaiken kaikkiaan suurin osa hakijoista ei siis ole kokenut hakusysteemiä toivottomaksi tai ei muuten olisi saanut rahoitusta ja pystynyt toteuttamaan hanketta. Yrityksillä voi olla muitakin rahoitusvaihtoehtoja, mutta yhdistyksille Leader -rahoitus on yksi harvoja rahoitusmahdollisuuksia.

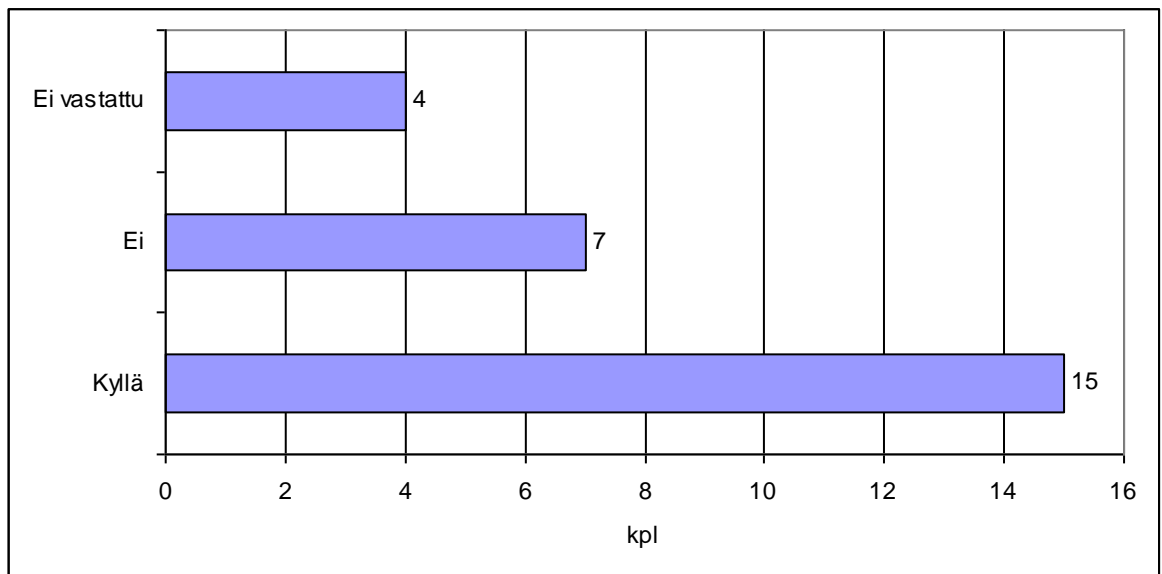


KUVIO 6. Hakisitko tulevaisuudessa rahoitusta Leader -toiminnan kautta

Onko yrityksen liikevaihto ja -voitto kasvanut odotusten mukaisesti?

Yritysten tilan mittari on tulos. Aina kun yrityksessä tapahtuu jotain uutta, sen odotetaan näkyvän tuloksessa. Yritystukea saaneet yritykset ovat pieniä ja usein melko uusia toimijoita, jotka vielä hakevat paikkaansa markkinoilla. Tuella rahoitetaan kehittämistä, investointeja tai ensimmäisen ulkopuolisen työntekijän palkkausta.

Kannattavuus on asia, josta yritykset eivät mielellään kerro. Toisaalta ei haluta, että muut tietävät jos menee huonosti, mutta toisaalta hyvänä aikanakaan ei haluta antaa liikaa tietoa. Kannattavuuskysymykseen vastasi kyllä 57,69 % yrityksistä, 26,92 % vastasi ei ja 15,38 % ei vastannut ollenkaan. Yli puolella vastanneista toiminta on kannattavaa ja kaikki tuntuu menevän hyvin. Kyllä-vastausten perusteissa mainittiin tunnettavuuden parantuminen ja uusien tilojen tuomat edut. Ei-vastausten perusteluissa mainittiin useamman kerran lama, mikä tietysti näkyy kaikenlaisten yritysten tuloksissa. Vastaamatta jättämisen perusteluna oli lähes poikkeuksetta, että hanke on niin alussa, että tällaista tietoa ei vielä ole.

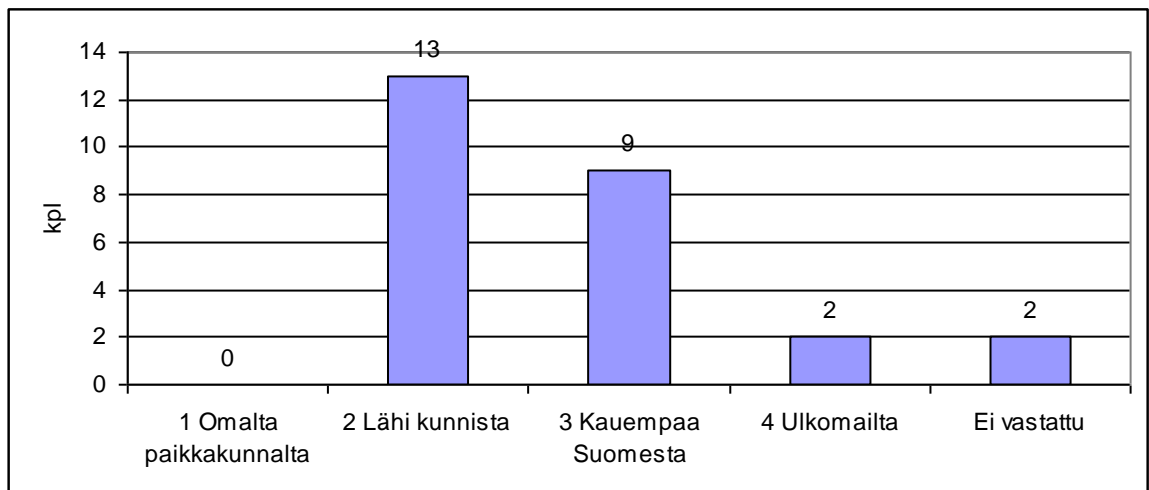


KUVIO 7. Onko yrityksen liikevaihto ja -voitto kasvanut odotusten mukaisesti?

Kuinka suurelta alueelta yrityksen asiakkaat ovat?

Kysymyksellä haluttiin kartoittaa asiakaskuntaa maantieteellisesti. Taustatietona oli, että kaikki rahoitusta saaneet yritykset ovat pieniä ja sijaitsevat maaseudulla, joten oletuksena oli, että asiakkaat ovat pääasiassa lähialueelta. Kysymyksessä oli neljä valmista vastausvaihtoehtoa sekä mahdollisuus perustella vastausta.

Vaihtoehtoa ”omalta paikkakunnalta” ei valinnut kukaan vastaajista. Puolet vastanneista (50 %) valitsi vaihtoehdon asiakkaat tulevat ”lähikunnista”. Yksi selitys tähän on, että alueen kunnat ovat asukasmääriltään pieniä, palvelut ovat keskittyneet tietyille alueille ja välimatkat ovat lyhyitä, joten ihmiset käyttävät säännöllisesti naapurikuntien palveluita. Esimerkiksi ruokaostoksilla käynti oman kunnan ulkopuolella ei ole harvinaista. Vastanneet, jotka olivat valinneet kohdan ”lähikunnista” ja perustelleet vastauksensa, tuntuivat olevan tyytyväisiä asiakaskuntaansa maantieteellisesti ja muun muassa markkinointi oli kohdistettu juuri tälle lähikuntien alueelle. 34,62 %:lla vastanneista asiakkaita on myös kauempaa Suomesta ja 7,69 %:lla jopa ulkomaisia asiakkaita. Leader -rahoitusta saaneet yritykset ovat kooltaan pieniä, muutaman hengen yrityksiä, joten kansainvälinen asiakas kertoo erityisestä tuotteesta, jota tarjoavat vain harvat yritykset (tai mahdollisesti vain tämä yksi). 7,69 % ei vastannut tähän kysymykseen.



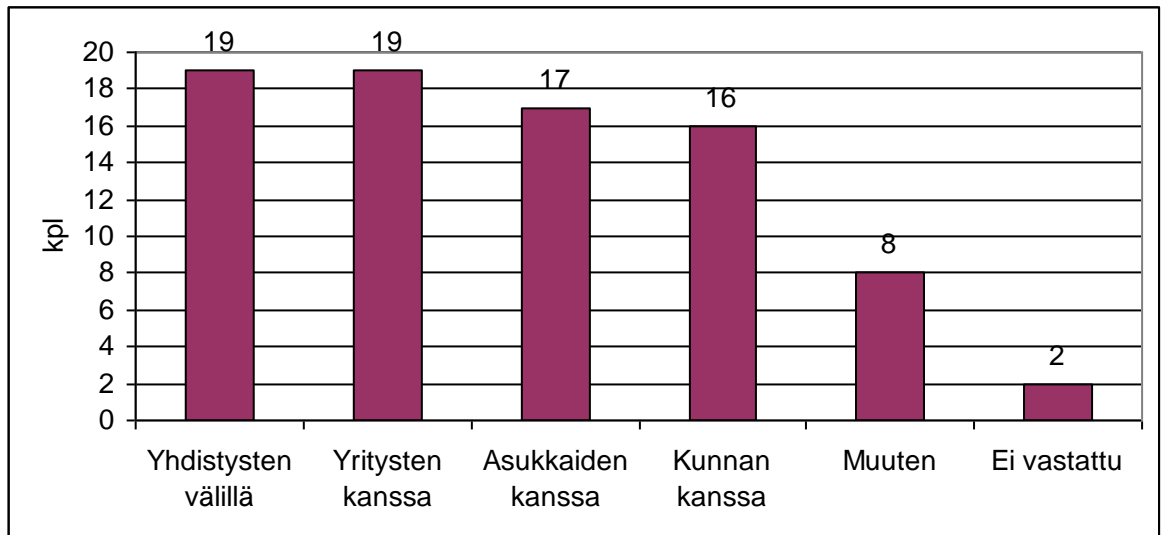
KUVIO 8. Kuinka suurelta alueelta yrityksen asiakkaat ovat?

Hanke on synnyttänyt uudenlaista yhteistyötä

Leader -toimintatavan yksi tavoite on yhteistyö erilaisten toimijoiden välillä. Tätä kysyttiin vain yleishyödyllisiltä hankkeilta. Verkostoituminen on tänä päivänä muotisana. Myös maaseudun toimijoiden olisi tärkeää verkostoitua, tehdä yhteistyötä ja oppia muilta. (Rieska-Leader 2006, 11.)

Tässä kysymyksessä oli neljä valmista vaihtoehtoa sekä kohta, jossa sai vapaasti kertoa. Ohjeena oli merkitä kaikki sopivat vaihtoehdot. Suurin osa yleishyödyllisten hankkeiden toteuttajista on yhdistyksiä. Uudenlaista yhteistyötä ”yhdistysten välillä” -kohdan oli valinnut 23,46 % vastaajista. Sama määrä (23,46 %) oli valinnut myös kohdan yhteistyötä ”yritysten kanssa”. Yhdistysten yhteinen ongelma taitaa olla yhteistyön puute. Samankaltainen yhdistys koetaan usein uhaksi, vaikka se voisi olla mahdollisuus uusiin ideoihin ja yhteistyön kautta uudenlaisiin asioihin. Yhdistyksissä aktiivisia toimijoita ei ole koskaan liikaa. Yhteistyö voisi tuoda uusia toimijoita kaikille osapuolille.

Ehkä hieman yllättäen vain 20,99 % valitsi kohdan ”yhteistyö asukkaiden kanssa”. Kysymyksenasettelussa sana ”uudenlaista” saattoi vaikuttaa tähän kohtaan, sillä yhdistyksillä on varmasti ollut yhteistyötä asukkaiden kanssa jo ennen hanketta. Herää kysymys, pitäisikö vastauksista tulkita, että yhteistyö asukkaiden kanssa oli olemassa jo ennen hanketta vai, että puuttuvaa yhteistyötä ei ole saatu toimimaan. Yhteistyön ”kunnan kanssa” valitsi 19,75 % vastanneista. Yhteistyön määrään kunnan kanssa vaikuttavat tietysti monenlaiset tekijät. Esimerkiksi yhdistys, jolla on kunnalta vuokrattuja tiloja, on luonnollisesti enemmän yhteistyössä kunnan kanssa kuin yhdistys, joka omistaa toimitilansa itse. Kohtaan ”muuten” vastauksia tuli 9,88 %. Useassa perustelussa mainittiin yhteistyö alueen oppilaitosten kanssa. Yhteistyö oppilaitosten kanssa hyödyttää molempia osapuolia. Hanke saa edullisesti osaamista oppilastyönä ja opiskelijat saavat käytännön kokemusta. Toinen pariin kertaan mainittu muu yhteistyö oli yhteistyö toisten hankkeiden kanssa. 2,47 % ei vastannut ollenkaan tähän kysymykseen.



KUVIO 9. Hanke on synnyttänyt uudenlaista yhteistyötä

Jos hankkeessa on tehty talkootyötä, kuinka paljon talkoisiin on osallistunut väkeä ja kuinka paljon talkootunteja on tehty?

Lähes poikkeuksetta Leader -rahoitukseen kuuluu omarahoitusosuus. Talkootyöllä voi korvata rahallista omarahoitusosuutta. Talkootyötunnin arvo on 10 € per henkilö ja työkoneen ollessa käytössä normaaliin talkootunnin arvoon lisätään 20 € (Rieska-Leader 2010). Talkootyöksi hyväksyttävän tehtävän täytyy olla fyysistä työtä, ja siksi esimerkiksi paperityötä ei hyväksytä tähän. Talkootyöksi hyväksyttävän työn rajaa on vaikea määrittää tarkasti ja onkin tilanteita, joissa hakija ja hakemuksen lopullisesti tarkastava ELY-keskus ovat eri mieltä hyväksyttävistä talkootunneista. Yksi kyselyyn vastannut ilmoittikin, että talkootyötä oli tehty, mutta sitä ei hyväksytty yksityiseksi rahoitusosuudeksi. Talkootyöntekijöiden värväminen on usein vaikeaa. Ilmaista työtä, joka kuitenkin tulisi useiden hyödyksi, ei arvosteta tarpeeksi. Usein talkootyöhön osallistuu pieni porukka, joka tekee valtavan määrän työtä ja on oikeasti innostunut asiasta.

Palautetuista kyselyistä yllättävän pieni osa vastasi talkootyökysymyksiin. Pienestä vastaajamäärästä johtuen näiden kysymysten vastaukset eivät kerro paljoakaan todellisesta tilanteesta, varsinkin kun nämä harvat vastaukset jakaantuivat laidasta laitaan. Mahdollisuus korvata omarahoitusosuutta työllä on kuitenkin merkittävä etu, koska monilla yhdistyksillä, joita yleishyödyllisten hankkeiden hakijat yleensä ovat, ei ole varallisuutta. Molemmat kysymykset, sekä talkootyöntekijöiden mää-

rästä että talkootuntien määrästä, jätettiin avoimiksi. Vastaukseksi riitti ”noin” - määrä. Vastaukset osoittavat, että tehtyjen talkootuntien vaihtelu on kymmenistä tuhansiin tunteihin ja talkooväen suuruus muutamasta hengestä lähes sataan.

Jos hankkeessa on rakennettu/kunnostettu yhteisessä käytössä olevia tiloja, kuinka usein tilat ovat käytössä. Millaista toimintaa näissä tiloissa on?

Rieska-Leaderin alueen kunnissa on lakkautettu monia kyläkouluja pienien oppilasmäärien vuoksi. Monien kylien asukkaat ovatkin kunnostaneet koulurakennuksia kyläläisten yhteiseen käyttöön. Rakennus- ja kunnostusprojekteja on tehty myös muunlaisissa rakennuksissa, mutta entisten kyläkoulujen kohtalo on ajan-kohtainen asia Rieska-Leaderin alueella.

Kysymykseen tilojen käytöstä vastasi vain yhdeksän vastaajaa, eli 32,14 % kaikista vastanneista. Myös tässä, kuten talkootyökysymyksessäkin, vastausmäärä jäi toivottua alhaisemmaksi. Hankkeita, joita nämä kysymykset koskevat, on tehty paljon enemmänkin, mutta valitettavan harva näiden hankkeiden tekijöistä vastasi kyselyyn, joten vastauksista on vaikea tehdä yleistäviä päätelmiä. Positiivista on kuitenkin, että vastanneiden tahojen kunnostamat tai rakentamat tilat ovat käytössä vähintään viikoittain, hieman yli puolet (55,56 %) jopa päivittäin. Rieska-Leaderin kannalta olennaisinta tämän kysymyksen vastauksissa oli, että nämä rahoitusta saaneet tilat ovat käytössä, ja että niissä järjestetään mielekästä tekemistä asukkaille. Tilat ovat siis parantaneet asukkaiden elinolosuhteita.

Jatkokysymyksen tarkoituksena oli kartoittaa tarkemmin tilojen käyttöä. Vastaukset osoittivat, että toiminta on monipuolista ja pääasiassa käytössä vapaa-aikana. Näissä tiloissa on kaikenlaista toimintaa yksityistilaisuuksista yleisiin ja kaikille avoimiin tapahtumiin sekä kerhoista seminaareihin.

6 LOPPUPOHDINTA

Kyselytutkimus onnistui kaiken kaikkiaan hyvin. Erityisen tyytyväinen olin vastausprosenttiin, sillä en uskonut, että puolet lähetetyistä kyselyistä tulisi takaisin. Jälkeenpäin mietittynä useita asioita olisi vielä voinut kysyä ja joidenkin kysymysten asettelua miettiä. Esitetyt kysymykset antoivat kuitenkin paljon tietoa.

Rieska-Leaderin henkilökunta ja hallitus saavat tuloksen ja pohdinnan vapaasti käytettäväkseen. He päättävät, miten käyttävät kyselyn tuloksia tästä eteenpäin ja miten kehittävät omaa toimintaansa. Varsinaiseen haku- ja maksatusprosessiin, joka osoittautui hakijoiden mielestä niin hankalaksi, kuin alun perin odotettiinkin, yksi toimintaryhmä ei juurikaan pysty vaikuttamaan. Näiden tulosten perusteella toimintaryhmä voi kuitenkin esittää ehdotuksia ja toiveita koskien tulevia ohjelma-kausia. Vuonna 2014 alkavaa seuraavaa ohjelmakautta aletaan suunnitella jo hyvissä ajoin, ja kyselytulosten perusteella uudella ohjelmakaudella voisi kokeilla jotain uutta toimintatapaa.

Rieska-Leaderin henkilökunta sai kyselyssä paljon kiitoksia toiminnastaan. Monista vastauksista tuli ilmi, että Rieska-Leaderin henkilökunta oli tärkeä tuki, joka ymmärsi hakijaa, kun taas ELY-keskuksen suunnalta yhteydenpito koettiin sävyltään negatiiviseksi. Tähän mielikuvaan vaikutti varmasti paljon se, että toimintaryhmän henkilökunnan kanssa hakija on tekemisissä kasvatusten ja viestintä on vapaamuotoista, kun taas ELY-keskuksen henkilökunnan kanssa viestintä tapahtuu pääasiassa postitse tai sähköpostitse ja viestit ovat kieleltään asiakirjamaisia. Kiitokset osoittivat, että Rieska-Leaderissa on monta asiaa tehty oikein, mutta vielä on myös parantamisen varaa. Erityisesti neuvontaa sekä haku- ja maksatusprosessin vaiheista kertomista pitäisi lisätä. Varsinkin yhdistyspuolen toimihenkilöille hakukäytännöt ovat uutta. Nykyisillä henkilöresursseilla neuvonnan lisääminen on vaikeaa, mutta vastaukset osoittivat, että tarve henkilökunnan lisäämiselle on todellinen. Henkilökunnan lisäämisen esteenä on raha. Rieska-Leaderin toimintaraha nykyiselle ohjelmakaudelle ei mahdollista lisähenkilökunnan palkkaamista. Myös henkilökunnan määrä voi muuttua tulevilla ohjelmakausilla (Oulasmaa 2010.)

Kerroin kyselyn tuloksia ja pohdintojani Rieska-Leaderin henkilökunnalle säännöllisin väliajoin. Lisäksi he esittivät omia kommenttejaan ja toivomuksiaan. Esittelin

tulokset myös hallituksen jäsenille Rieska-Leader ry:n hallituksen kokouksessa elokuussa 2011. Sekä henkilökunta että hallitus olivat tyytyväisiä kyselyn toteutukseen ja vastauksiin. Tutkimus antoi hallituksellekin uutta näkökulmaa rahoitusratkaisujen tekoon.

Vaikeinta opinnäytetyön tekemisessä oli, että Leader -toiminnasta on melko vähän saatavana materiaalia ja suurin osa materiaalista on sähköisessä muodossa. Painetun tekstin vähäinen määrä johtuu todennäköisesti, siitä että asiat muuttuvat nopeasti ja tieto vanhenee. Sähköistä materiaalia voisi olla enemmän ja helpommin saatavissa. Esimerkiksi Euroopan unionin virallisilla internetsivuilla on kerrottu vain suppeasti pääasiat Leader -toiminnasta. Leader -toiminnan tarkoituksena on kuitenkin olla kaikkien maaseudun asukkaiden ja -toimijoiden käytettävissä. Informaationpuute on esteenä tälle. Tiedon välittämisessä on siis vielä paljon tehtävää sekä koko EU:n tasolla että toimintaryhmissä.

Siitä, mitä seuraava ohjelmakausi tuo tullessaan, ei ole vielä tietoa. Monenlaisia vaihtoehtoja Leader -rahoituskäsittelyn toteuttamisesta on olemassa. Aika näyttää, miten vuodesta 2014 eteenpäin EU:n Leader -rahoitus tullaan toteuttamaan. (Oulasmaa 2010.)

LÄHTEET

Kirjallinen materiaali

Heikkilä, T. 2004. Tilastollinen tutkimus. 5. painos. Helsinki. Edita

Karlsson, Å. & Marttila, A. 2001. Projektikirja. Tampere. Talentum Media Oy.

Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013, Maa- ja metsätalousministeriö, 2007.

Rieska-Leader ry, Kehittämisohjelma 2007–2013. 2006. Ylivieska

Rieska-Leader ry, Vuosikertomus 2009. 2009. Ylivieska

Rosenqvist, O. & Kaipainen, J. 2009. Pirityisten ja Rieska-Leaderin hanketoiminnan vaikuttavuus. Kokkola.

Silfverberg, P. 1996. Ideasta projektiksi. Projektisuunnittelun käsikirja. 2. painos. Helsinki. Oy Edita Ab.

Viirkorpi, P. 2000. Onnistunut projekti -opas kunta-alan projektityöskentelyyn. Suomen kuntaliitto. Helsinki.

Sähköinen materiaali

Rieska-Leader ry. 2010. Saatavissa: <http://www.rieskaleader.fi>. Luettu 3.12.2010.

Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma. Saatavissa: <http://www.maaseutu.fi>. Luettu 8.12.2010.

Euroopan Unioni. Saatavissa: <http://europa.eu>. Luettu 16.2.2011.

Lapinliitto. Saatavissa: http://www.lapinliitto.fi/c/document_library/get_file?folderId=21468&name=DLFE-2534.pdf. Luettu 10.9.2011.

Haastattelut

Oulasmaa, K. 2010. Toiminnanjohtajan haastattelu 13.12.2010. Rieska-Leader ry. Ylivieska.

Pasanen, H. 2011. Hankeneuvojan haastattelu 2.5.2011. Rieska-Leader ry. Ylivieska

Hankkeen rahallinen hyöty oli vaivan arvoinen.

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
1 Täysin samaa mieltä	25	46,30 %	9	34,62 %	16	57,14 %
2 Lähes samaa mieltä	15	27,78 %	7	26,92 %	8	28,57 %
3 Ei osaa sanoa	6	11,11 %	5	19,23 %	1	3,57 %
4 Hieman eri mieltä	6	11,11 %	3	11,54 %	3	10,71 %
5 Täysin eri mieltä	1	1,85 %	1	3,85 %	0	0,00 %
Ei vastattu	1	1,85 %	1	3,85 %	0	0,00 %
YHT	54	100,00 %	26	100,00 %	28	100,00 %

Hankkeen lopputulos oli hakemuksessa esitettyjen tavoitteiden mukainen.

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
1.Täysin samaa mieltä	27	50,00 %	7	26,92 %	20	71,43 %
2.Lähes samaa mieltä	12	22,22 %	8	30,77 %	4	14,29 %
3.Ei osaa sanoa	5	9,26 %	4	15,38 %	1	3,57 %
4.Hieman eri mieltä	4	7,41 %	2	7,69 %	2	7,14 %
5.Täysin eri mieltä	2	3,70 %	2	7,69 %	0	0,00 %
Ei vastattu	4	7,41 %	3	11,54 %	1	3,57 %
YHT	54	100,00 %	26	100,00 %	28	100,00 %

Nuoret (alle 25-vuotiaat) on otettu erityisesti huomioon toimintaa suunnitellessa.

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
1 Täysin samaa mieltä	16	29,63 %	3	11,54 %	13	46,43 %
2 Lähes samaa mieltä	11	20,37 %	4	15,38 %	7	25,00 %
3 Ei osaa sanoa	12	22,22 %	11	42,31 %	1	3,57 %
4 Hieman eri mieltä	5	9,26 %	1	3,85 %	4	14,29 %
5 Täysin eri mieltä	1	1,85 %	1	3,85 %	0	0,00 %
Ei vastattu	9	16,67 %	6	23,08 %	3	10,71 %
YHT	54	100,00 %	26	100,00 %	28	100,00 %

Onko yrityksellä kansainvälistä toimintaa?**Liittykö hankkeeseen kansainvälistä toimintaa?**

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
Kyllä	20	37,04 %	9	34,62 %	11	39,29 %
Ei	30	55,56 %	15	57,69 %	15	53,57 %
Ei vastattu	4	7,41 %	2	7,69 %	2	7,14 %
YHT	54	100,00 %	26	100,00 %	28	100,00 %

Millaista näkyvyyttä hanke on saanut?

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
1.Paikalliset lehdet	41	32,28 %	15	32,61 %	26	32,10 %
2.Suuremmat lehdet	18	14,17 %	5	10,87 %	13	16,05 %
3.TV	8	6,30 %	0	0,00 %	8	9,88 %
4.Sana kiertänyt	31	24,41 %	13	28,26 %	18	22,22 %
5.Muuten	21	16,54 %	6	13,04 %	15	18,52 %
Ei vastattu	8	6,30 %	7	15,22 %	1	1,23 %
YHT	127	100,00 %	46	100,00 %	81	100,00 %

Hakisitko tulevaisuudessa rahoitusta Leader -toiminnan kautta?

	Yhteensä		Yritys		Yleishyödyllinen	
Kyllä	43	79,63 %	22	84,62 %	21	75,00 %
Ei	3	5,56 %	1	3,85 %	2	7,14 %
Ei vastattu	8	14,81 %	3	11,54 %	5	17,86 %
YHT	54	100,00 %	26	100,00 %	28	100,00 %

Onko yrityksen liikevaihto ja -voitto kasvanut odotusten mukaisesti?

Kyllä	15	57,69 %
Ei	7	26,92 %
Ei vastattu	4	15,38 %
YHT	26	100,00 %

Kuinka suurelta alueelta yrityksen asiakkaat ovat?

1 Omalta paikkakunnalta	0	0,00 %
2 Lähikunnista	13	50,00 %
3 Kauempaa Suomesta	9	34,62 %
4 Ulkomailta	2	7,69 %
Ei vastattu	2	7,69 %
YHT	26	100,00 %

Hanke on synnyttänyt uudenlaista yhteistyötä (merkitse kaikki sopivat vaihtoehdot)

Yhdistysten välillä	19	23,46 %
Yritysten kanssa	19	23,46 %
Asukkaiden kanssa	17	20,99 %
Kunnan kanssa	16	19,75 %
Muuten	8	9,88 %
Ei vastattu	2	2,47 %
YHT	81	100,00 %

Jos hankkeessa on tehty talkootyötä:**kuinka paljon talkoisiin on osallistunut väkeä ja kuinka paljon talkootunteja on tehty?**

Alle 10 henkilöä	5	35,71 %
10 - 20 henkilöä	1	7,14 %
20 - 50 henkilöä	6	42,86 %
Yli 50 henkilöä	1	7,14 %
Muuta	1	7,14 %
YHT	14	100,00 %

Alle 100 tuntia	2	18,18 %
100 - 500 tuntia	5	45,45 %
500 - 1 000 tuntia	1	9,09 %
Yli 1 000 tuntia	3	27,27 %
YHT	11	100,00 %

Jos hankkeessa on rakennettu/kunnostettu yhteisessä käytössä olevia tiloja,**kuinka usein tilat ovat käytössä?**

Päivittäin	5	55,56 %
Viikoittain	4	44,44 %
Kuukausittain	0	0,00 %
YHT	9	100,00 %

Rieska-Leader ry
kysely yrityshankkeille

1. Hankkeen rahallinen hyöty oli vaivan arvoinen.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 Ei osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

2. Hankkeen lopputulos oli hakemuksessa esitettyjen tavoitteiden mukainen.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 Ei osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

3. Nuoret (alle 25-vuotiaat) on otettu erityisesti huomioon toimintaa suunnitellessa.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 Ei osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

4. Onko yrityksellä kansainvälistä toimintaa? Jos on, niin millaista?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

perustelu

5. Millaista näkyvyyttä hanke on saanut? (merkitse kaikki sopivat vaihtoehdot)

- ☐ Paikalliset lehdet
- ☐ Suuremmat lehdet
- ☐ TV (esim. alueuutiset)
- ☐ Sana kiertänyt, mikä tuonut uusia asiakkaita
- ☐ Muuta, mitä? _____

6. Millaisia tulevaisuudensuunnitelmia yrityksellä on? (Toiminnan kehittäminen, laajentaminen, investoinnit, rekrytointi, jne.)

7. Mitä mieltä olet hakuprosessista?

8. Mitä mieltä olet maksatusprosessista?

9. Onko yrityksen liikevaihto ja -voitto kasvanut odotusten mukaisesti?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

perustelu

10. Kuinka suurelta alueelta yrityksen asiakkaat ovat?

- 1 Omalta paikkakunnalta
- 2 Lähikunnista
- 3 Kauempaa Suomesta
- 4 Ulkomailta

perustelu

11. Hakisitteko tulevaisuudessa rahoitusta Leader -toiminnan kautta?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

perustelu

12. Vapaa sana, risuja ja ruusuja.

Rieska-Leader ry
Kysely yleishyödyllisille hankkeille

1. Hankkeen rahallinen hyöty oli vaivan arvoinen.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 Ei osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

2. Hankkeen lopputulos oli hakemuksessa esitettyjen tavoitteiden mukainen.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 En osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

3. Nuoret on otettu erityisesti huomioon toimintaa suunnitellessa.

- 1 Täysin samaa mieltä
- 2 Lähes samaa mieltä
- 3 Ei osaa sanoa
- 4 Hieman eri mieltä
- 5 Täysin eri mieltä

perustelu

4. Liittykö hankkeeseen kansainvälistä toimintaa? Jos liittyy, millaista?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

perustelu

5. Millaista näkyvyyttä hanke on saanut? (merkitse kaikki sopivat vaihtoehdot)

- Paikalliset lehdet
- Suuremmat lehdet
- TV (esim. alueuutiset)
- Sana kiertänyt, mikä tuonut uusia käyttäjiä
- Muuta, mitä? _____

6. Millaisia tulevaisuudensuunnitelmia on koskien rahoitettua kohdetta?

7. Mitä mieltä olet hakuprosessista?

8. Mitä mieltä olet maksatusprosessista?

9. Hanke on synnyttänyt uudenlaista yhteistyötä. (merkitse kaikki sopivat vaihtoehdot)

- ☐ Yhdistysten välillä
- ☐ Yritysten kanssa
- ☐ Asukkaiden kanssa
- ☐ Kunnan kanssa
- ☐ Muuta, mitä? _____

10. Jos hankkeessa on tehty talkootyötä:

Paljonko talkoisiin on osallistunut ihmisiä (noin määrä)? _____

Montako talkootuntia hankkeessa on tehty (noin määrä)? _____

11. Jos hankkeessa on rakennettu/kunnostettu yhteisessä käytössä olevia tiloja, kuinka usein tilat ovat käytössä?

- ☐ Päivittäin
- ☐ Viikoittain
- ☐ Kuukausittain

perustelu _____

12. Millaista toimintaa näissä tiloissa on?

13. Hakisitteko tulevaisuudessa rahoitusta Leader -toiminnan kautta?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

perustelu _____

14. Vapaa sana, risuja ja ruusuja.

**Tervehdys Rieska-Leaderin
toimistolta, toivottavasti käytät
hetken vastataksesi kyselyyn!**



Olette saaneet rahoitusta Rieska-Leader ry:ltä. Teemme kyselyn ohjelmakaudella 2007–2013 Rieska-Leader ry:ltä rahoitusta saaneille hankkeille. Tarkoituksena on kartoittaa rahoitusta saaneiden hankkeiden nykytilaa ja hakijoiden mielipiteitä haku- ja maksatusprosessista. Kyselyn toteuttaa Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulun liiketalouden opiskelija Laura Jalonen opinäytetyönä.

Muutama ohje kyselyyn vastaamiseen. Toivottavasti vastaatte **31.10.2010** mennessä. Kyselylomake palautetaan mukana olevassa vastauskuoressa. Vastaanottaja maksaa postimaksun. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti. Vastauksista koottavassa raportissa ei mainita nimiä ja tietoja käytetään vain Rieska-Leaderin toiminnan kehittämisessä. Sama kyselylomake lähetetään kaikille, joten jos jokin kysymys ei koske toimintaanne, voitte ohittaa sen. Vastaukset on mahdollista antaa myös suullisesti soittamalla toimiston numeroon tai sähköpostin kautta.

Rieska-Leaderin väki auttaa mielellään kaikissa mieltä askarruttavissa kysymyksissä liittyen sekä kyselyyn että muihin asioihin.

Syksyisin terveisin

Rieska-Leader ry ja Laura Jalonen

PL 84 (Vierimaantie 5)
84101 Ylivieska
Fax 08-423 492
08-423 479
kirsti.oulasmaa@rieskaleader.fi
heidi.pasanen@rieskaleader.fi
laura.jalonen@cou.fi



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

